

Meine Vorsorge

Das Magazin
März 2023

Gewinn

versteuern

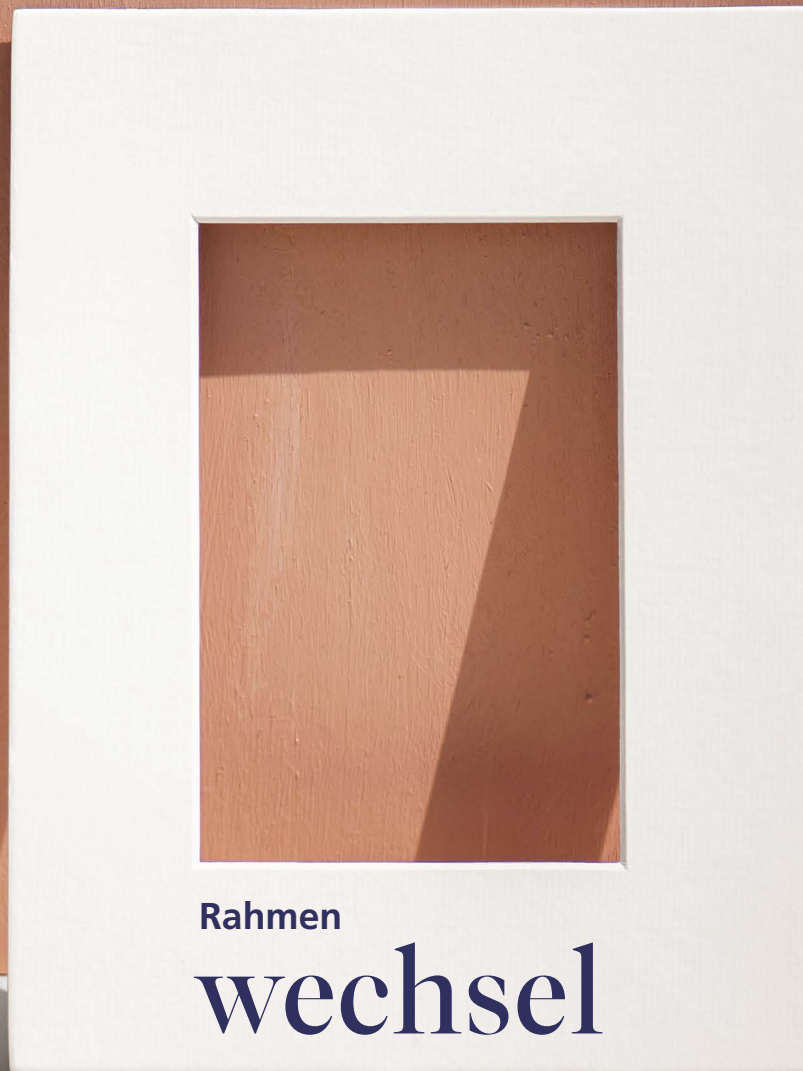
Wer eine Immobilie verkauft, schuldet die Grundstückgewinnsteuer
Seite 5

Sicherheit für den Generationenwechsel
Seite 11

Neue Studie zum Erben und Vererben
Seite 22



Zürcher
Kantonalbank



Rahmen
wechsel

Eine neue Immobilie ermöglicht neue Blicke nach innen und aussen. Beim Verkauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnung lassen sich aber nicht nur Bilder neu arrangieren – auch die fällige Grundstücksgewinnsteuer lässt sich oftmals optimieren.

Liebe Leserinnen und Leser

Wissen Sie, wie viele Entscheidungen Sie heute schon getroffen haben? Wahrscheinlich mehr, als Sie denken. Viele Entscheidungen sind alltäglich. Manche Entscheidungen haben hingegen mehr Gewicht und reichen über den Tag hinaus. Dazu gehört etwa die Frage, wie Sie Ihr Erbe regeln wollen.

Seit Beginn dieses Jahres ist das neue Erbrecht in Kraft. Es bietet allen Erblasserinnen und Erblassern, unabhängig von der persönlichen Situation, einen grösseren Spielraum beim Vererben. Mit der neuen Freiheit stellen sich auch neue Fragen in der Erbschaftsberatung. Etwa: Wer (ver-)erbt heute wie? Die Antworten darauf sind bunt und vielschichtig. Orientierung liefert unsere neue Studie zum Thema Erben und Vererben, welche in Zusammenarbeit mit der ZHAW durchgeführt wurde. Von unserer Expertise und den Erkenntnissen aus der Studie profitieren Sie als Kundinnen und Kunden in unserer Beratung.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Judith Albrecht
Leiterin Finanzberatung



Wie gefällt Ihnen dieses Magazin?

Scannen Sie den nachfolgenden QR-Code, nehmen Sie an unserer Online-Umfrage teil und sagen Sie uns Ihre Meinung!



Inhalt

-
- 05 **Im Fokus**
Grundstückgewinn optimal
besteuert
-
- 11 **Aus der Praxis**
Toni Sigrist: Sicherheit für den
Rückzugsplan
-
- 17 **Portrait**
Das frankly-Team ist stolz auf
seinen Erfolg
-
- 20 **Events**
Pensionierungsplanung für
Spital-Mitarbeitende
-
- 22 **Im Gespräch**
Erbstiftungsstudie gibt neue
Datengrundlage
-
- 28 **Stichwort**
Einfachere Deklaration für das
Geschäftsauto
-
- 30 **Die Frage**
Lohnt sich ein Einkauf in die
Pensionskasse?

**Toni Sigrist setzt als CEO der
Walter Wettstein AG auf Fach-
wissen und Nachhaltigkeit.
Beruflich und privat hat er
einen weiten Horizont.** Seite 11

Zahlen zu Erbenschaften



Die Bank setzt beim Thema Erben auf die
Wissenschaft, S. 22



Einfachere Steuerangaben
für das Geschäftsauto, S. 28



Fundiert und verspielt:
Das frankly-Team, S. 17



Über die Bücher gehen und die Steuerbelastung optimieren: Dies gilt auch beim Verkauf einer Liegenschaft.



Eine Beratung zu steuerlichen Aspekten beim Immobilienverkauf verschafft mehr Zeit für die schönen Seiten des Lebens.

Grundstückgewinnsteuer

Vermehrt und besteuert

Text: Patrick Steinemann, Illustration: Maria Salvatore

Dank der positiven Marktentwicklung war der Wertzuwachs auf Immobilien in den letzten Jahren beachtlich. Wer ein Haus oder eine Eigentumswohnung verkauft, kann sich deshalb meist über einen schönen Gewinn freuen. Mitfreuen will sich aber auch der Staat: Bei einem Besitzerwechsel ist deshalb die Grundstücksgewinnsteuer fällig. Wir erklären Ihnen anhand von acht Fragen und Antworten das Wichtigste zu dieser Sondersteuer im Kanton Zürich.

86 Seiten dick ist die Informationsbroschüre des Bundes über das schweizerische Steuersystem, Dutzende unterschiedlicher Steuerarten werden darin aufgezählt. Auf Seite 69 wird jene Abgabe erklärt, die verkaufswillige Eigentümerinnen und Eigentümer von Immobilien ärgern mag – und die öffentliche Hand freuen wird: die Grundstücksgewinnsteuer. Karin Mönch, Steuerspezialistin der Zürcher Kantonalbank, ordnet die wichtigsten Aspekte ein und zeigt auf, wo sich Optimierungen für die Steuerpflichtigen besonders auszahlen können.

1 – Wann wird die Grundstückgewinnsteuer – kurz: GGST – fällig?

Sie wird immer dann fällig, wenn ein Haus, eine Eigentumswohnung, ein Grundstück oder ein Miteigentumsanteil daran verkauft wird. Im Kanton Zürich erhebt jene Gemeinde die GGST, in der sich die Immobilie befindet. Steuerpflichtig ist die Verkäuferin oder der Verkäufer einer Immobilie, also jene Person, der die Liegenschaft gehört. «Der Käufer haftet aber mit», betont Karin Mönch. «Im Kaufvertrag sollte deshalb geregelt sein, dass die Bezahlung der GGST sichergestellt wird.» So kann der Käufer etwa die Höhe der mutmasslichen Steuer provisorisch berechnen lassen. Statt dem Verkäufer den vollen Kaufpreis zu überweisen, kann er den Steuerbetrag als Depot beim Steueramt hinterlegen. Alternativ kann sich die Gemeinde die GGST über den Eintrag eines gesetzlichen Grundpfandrechtes sichern.

2 – Weshalb wird die GGST erhoben?

Der Staat besteuert mit der GGST den «unverdienten» Wertzuwachs einer Liegenschaft. «Unverdient» deshalb, weil keine Kapital- oder Arbeitsleistung des Eigentümers dahintersteckt, sondern sich der Wert durch das Wirken des Gemeinwesens, die Bevölkerungsentwicklung oder die wirtschaftliche Entwicklung erhöht hat. Nicht besteuert wird hingegen jener Mehrwert, welcher durch wertvermehrende Investitionen geschaffen wurde. «Der Stellenwert der GGST für die Gemeinden ist zum Teil beträchtlich», sagt Karin Mönch. Durch den hohen Wertzuwachs vieler Liegenschaften in den letzten Jahren und die damit verbundenen stattlichen Gewinne der Verkäufer profitiert auch die öffentliche Hand kräftig. Die GGST wurde denn auch schon als «Lieblingssteuer» der Gemeinden bezeichnet.

3 – Wie wird die GGST berechnet?

Der Grundstückgewinn ist die Differenz zwischen den Anlagekosten, also dem ursprünglichen Kaufpreis, und dem aktuellen Verkaufspreis. Zu den Anlagekosten werden zusätzliche Posten wie wertvermehrnde Aufwendungen, Grundeigentümerbeiträge, Maklerprovisionen, Inseratekosten oder Notariatsgebühren addiert. Im Sinne von Steuerabzügen reduzieren diese Positionen den Grundstückgewinn und damit auch die Steuer. Wie die Einkommenssteuer ist auch der Steuertarif der GGST progressiv ausgestaltet, das heisst, höhere Gewinne

werden überproportional besteuert. Karin Mönch weist auf eine weitere Besonderheit hin: «Die GGST sinkt mit zunehmender Besitzdauer. Nach 20 Jahren beträgt diese Reduktion im Kanton Zürich maximal 50 Prozent. In den ersten zwei Jahren soll hingegen ein Steuerzuschlag Immobilienspekulationen bremsen.»

4 – Ist die GGST immer sofort fällig?

Die Steuer muss nicht immer sofort fällig werden: In gewissen Fällen kann sie auch aufgeschoben werden. Etwa bei einer Ersatzbeschaffung: Also dann, wenn der erzielte Gewinn auf einer selbstbewohnten Liegenschaft in eine andere dauerhaft selbstgenutzte Ersatzliegenschaft in der Schweiz reinvestiert wird. Aber auch bei einer Schenkung, einer Zuteilung im Rahmen einer Erbteilung oder bei gewissen Handänderungen unter Ehegatten. «Dabei kommt es aber immer auf die Details an», sagt Karin Mönch. Zudem weist sie darauf hin, dass ein Aufschub kein Steuererlass ist: «Irgendwann wird die Steuer fällig.»

5 – Wie wird der frühere Wert einer Liegenschaft ermittelt?

Neben dem aktuellen Verkaufspreis sind – wie oben aufgeführt – der frühere Kaufpreis sowie die wertvermehrenden Investitionen einer Liegenschaft die zentralen Grössen zur Berechnung des steuerbaren Grundstückgewinns. Diese Werte lassen sich aber nicht immer leicht eruieren: Vielfach sind alte Unterlagen nicht mehr vorhanden oder unvollständig. Bei einer Besitzdauer von über 20 Jahren besteht im Kanton Zürich die Möglichkeit, einen errechneten «Verkehrswert vor 20 Jahren» zu verwenden – dies im Sinne einer Beweiserleichterung für die Steuerschuldner. In die Berechnung dieses Wertes fliessen Faktoren wie der Landwert, der Zeitwert des Gebäudes oder Erschliessungs- und andere Nebenkosten ein. «Diese Berechnung kann man beim zuständigen Steueramt verlangen», erklärt Karin Mönch. «Allerdings nur, wenn sehr konkrete Verkaufsabsichten vorliegen.»

6 – Weshalb ist der «Wert vor 20 Jahren» so zentral?

Eine Besonderheit bei der GGST ist, dass der Steuerpflichtige bei einer Besitzdauer von über 20 Jahren zwischen dem Verkehrswert vor 20 Jahren oder den tatsächlichen Anlagekosten wählen kann. «Oft ist der geschätzte Wert vor 20 Jahren vorteilhafter

Zwei Zahlen- beispiele



Fall 1 – Einfamilienhaus in der Stadt Winterthur

Eine Eigentümerin hat ihr Einfamilienhaus vor zehn Jahren von ihren Eltern geerbt, diese hatten die Liegenschaft zuvor über 30 Jahre in ihrem Besitz. Die Frau wohnte die letzten zehn Jahre im Haus, verkauft nun die Liegenschaft und zieht in ein Ersatzobjekt. Die Grundstückgewinnsteuer soll aufgeschoben werden, da der Gewinn reinvestiert wird.

| Basiswerte EFH | | CHF |
|----------------------------|---|-----------|
| 1973 Kauf durch die Eltern | Kaufpreis | 500'000 |
| 1985 Renovation | Wertvermehrender Anteil | 100'000 |
| 2013 Kundin erbt Haus | Schätzwert | 1'000'000 |
| 2014 Renovation | Wertvermehrender Anteil | 25'000 |
| 2023 Verkauf | Verkaufspreis | 1'500'000 |
| 2023 Kauf Ersatzobjekt | Kaufpreis | 1'600'000 |
| Anlagekosten | Kaufpreis + wertvermehrende Kosten vor mehr als 20 Jahren | 600'000 |
| Verkehrswert vor 20 Jahren | | 750'000 |

| Berechnung GGST | | CHF |
|----------------------------|---|-----------|
| Verkehrswert vor 20 Jahren | | 750'000 |
| + Wertvermehrende Kosten | (übrige 100'000 sind vor mehr als 20 Jahren angefallen) | 25'000 |
| + Verkaufskosten | | 2'000 |
| + Maklerprovision | 2% + MWST | 32'310 |
| = Anlagekosten | | 809'310 |
| Verkaufserlös | | 1'500'000 |
| - Anlagekosten | | -809'310 |
| = Grundstücksgewinn* | * aufgeschoben infolge Ersatzbeschaffung | 690'690 |

Fall 2 – Mehrfamilienhaus in der Stadt Zürich

Ein Eigentümer hat sein Mehrfamilienhaus vor 23 Jahren gekauft und renoviert. Jetzt verkauft er dieses an Dritte.

| Basiswerte MFH | | CHF |
|----------------------------|---|-----------|
| 1996 Kauf MFH | Kaufpreis | 2'500'000 |
| 2000 Renovation | Wertvermehrender Anteil | 500'000 |
| 2023 Verkauf | Verkaufspreis | 5'500'000 |
| Anlagekosten | Kaufpreis + wertvermehrende Kosten vor mehr als 20 Jahren | 3'000'000 |
| Verkehrswert vor 20 Jahren | | 3'200'000 |

| Berechnung GGST | | CHF |
|----------------------------|--|------------|
| Verkehrswert vor 20 Jahren | | 3'200'000 |
| + Wertvermehrende Kosten | (weil vor mehr als 20 Jahren angefallen) | 0 |
| + Verkaufskosten | | 5'000 |
| + Maklerprovision | 2% + MWST | 118'470 |
| = Anlagekosten | | 3'323'470 |
| Verkaufserlös | | 5'500'000 |
| - Anlagekosten | | -3'323'470 |
| = Grundstücksgewinn | | 2'176'530 |
| Einfache Steuer | | 860'012 |
| - Reduktion für 20 Jahre | 50% | -430'006 |
| = Total GGST | | 430'006 |

für den Steuerpflichtigen» sagt Karin Mönch. «Als Faustregel gilt: Je weiter zurück der Kauf der Liegenschaft liegt, desto attraktiver ist der Verkehrswert vor 20 Jahren.»

7 – Warum soll (und darf) der «Wert vor 20 Jahren» hinterfragt werden?

Die Verkehrswertberechnung vor 20 Jahren ist eine hypothetische Berechnung im Sinne von: «Wie hoch wäre der Wert gewesen, wenn die Liegenschaft vor 20 Jahren gekauft worden wäre?» Somit ist klar: Der Wert ist keine exakte Grösse – und es bleibt immer ein Argumentations- und Ermessensspielraum. «Daher soll und darf der vom Steueramt berechnete Wert von vor 20 Jahren hinterfragt werden», betont Karin Mönch. Beim Ausfüllen der Steuererklärung zu Grundstücksgewinnen können auch eigene Berechnungen herangezogen werden. Abweichungen zur Berechnung des Steueramtes sollten aber immer begründet sein, damit diese eine Aussagekraft haben.

8 – Wo liegen weitere steuerliche Stolpersteine?

Nicht nur den früheren Verkehrswert gilt es zu beachten, auch weitere Details der GGST sind für Laien nicht auf Anhieb erkennbar. So lauern etwa bei gemischten Schenkungen Stolpersteine. Karin Mönch fügt noch dies hinzu: «Auch bei der Festlegung des Verkaufspreises – vor allem bei einer Übertragung innerhalb der Familie – gibt es gewisse Punkte zu beachten, etwa die aufgeschobene Grundstücksgewinnsteuer.» Das Fazit der Steuerexpertin ist deshalb klar: «Handelt es sich nicht gerade um einen Standardfall, wo die Liegenschaft nach weniger als 20 Jahren Besitzdauer an einen Dritten verkauft wird, kann sich eine Beratung für die steuerpflichtigen Liegenschaftsverkäufer lohnen. Denn es gibt viele Konstellationen und Fallstricke zu beachten. Da es bei der Grundstücksgewinnsteuer um namhafte Beträge geht, ist auch das Optimierungspotenzial oftmals erheblich.»



Karin Mönch
Steuerspezialistin
karin.moench@zkb.ch
044 292 21 00

Steuerplanung lohnt sich

Unsere Steuerberaterinnen und Steuerberater stehen Ihnen in jedem Fall zur Seite.

[zkb.ch/steuern](https://www.zkb.ch/steuern)
044 292 21 00

1.

Prüfen Sie die Zahlen einfach nach

Um den «Verkehrswert vor 20 Jahren» zu plausibilisieren, verwenden Sie am besten die Berechnung des Steueramtes. Viele Grundinformationen wie Fläche, Baujahr oder der Basiswert der Gebäudeversicherung sind dort ersichtlich. In grösseren Fällen lohnt sich auch der Beizug eines Immobilienschätzers.

2.

Achten Sie auf die Dokumentation

Wenn Sie eine Immobilie oder ein Grundstück verkaufen wollen, ist es oft nicht mehr möglich, fehlende Dokumente aufzutreiben. Bewahren Sie deshalb Belege und Abrechnung zur Liegenschaft während der gesamten Besitzdauer auf. So können Sie die Auslagen im Verkaufszeitpunkt nachweisen und die Abzüge in der Steuererklärung geltend machen.

3.

Lassen Sie sich beraten

Ein Liegenschaftsverkauf ist keine alltägliche Sache und häufig komplex. Weil Details und Fachkenntnisse bei der Berechnung des «Verkehrswertes vor 20 Jahren» entscheidend sind, kann es sich lohnen, eine Expertin oder einen Experten beizuziehen.

3 Tipps.

Voller Energie

Die Walter Wettstein AG nutzt mit ihren Anlagen die Wärme des Wassers. Auch ihr CEO Toni Sigrist denkt nachhaltig und langfristig.

Finanzplanung

Technik und Zukunft im Blick

Text: Patrick Steinemann, Fotos: Simon Habegger

Wo andere nur ein Gewirr von Leitungen sehen, sieht Toni Sigrist einen Plan, der funktioniert hat. Fachliches Wissen, nachhaltiges Wirtschaften und ein weiter Horizont sind für den CEO der Walter Wettstein AG zentral – im Beruf und bei der privaten Vorsorge.

Sie glänzen silbern, violett und blau: die Rohre, Druckbehälter und Kompressoren im Wärmepumpen-Maschinenraum der Energieverbund Neuhausen am Rheinfall AG (EVNH). Die Anlagen sollen als Hintergrund für ein Foto dienen. Doch der Protagonist, der mit aufs Bild soll, ist hier erst einmal in seinem Element: Toni Sigrist zeigt, durch welche Leitung die Abwärme der nahen Abwasserreinigungsanlage hineinfließt. Beschreibt, wie die Wärmepumpen das Temperaturniveau erhöhen. Und demonstriert, wo genau die hochwertige Energie wieder hinausfließt in die Heizungsleitungen des lokalen Wärmeverbundes. Sigrist ist in diesem Moment nicht der zu porträtierende CEO der Walter Wettstein AG, sondern vor allem ein begeisterter Botschafter für eine energieeffiziente Anlage seiner Firma – sie bringt den Einwohnern von Neuhausen wohlige Wärme in die Stube.

Später, als das Bild doch noch auf den Speicherchip des Fotografen gebannt ist, erklärt Sigrist seine Faszination für Technik: «Ich mag es, wenn ein Plan, der zuerst vage im Kopf geformt wurde, dann auch in der Praxis funktioniert. Wenn sich Details zusammenfügen und am Ende eine Anlage nicht nur brummt, wie gedacht, sondern genau die Leistung liefert, die sich der Kunde gewünscht hat. Das macht mich glücklich.» Wer Sigrist zuhört, der merkt rasch, dass im 55-jährigen Geschäftsführer immer noch

der Kälteanlagenzeichner-Lehrling steckt, als der er ins Berufsleben eingestiegen ist.

Wärmepumpenanlagen, wie jene kürzlich für den EVNH fertiggestellt, sind eines von drei Standbeinen der Walter Wettstein AG. Bei den anderen beiden geht es um das genaue Gegenteil: Klima- und Kälteanlagen für die Industrie sowie Kunsteisbahnen. Die Technik der Firma steckt hinter einem Grossteil gekühlter Lebensmittel und unter den Schlittschuhkufen von zahlreichen Sportanlagen in der Schweiz und in Europa. Damit gehört die Firma mit ihren 120 Mitarbeitenden und Sitz im bernischen Gümligen zu den Branchenführern – doch CEO Sigrist bleibt auf dem Boden: «Für uns zählen in erster Linie zufriedene Kunden. Wenn sie von unseren Anlagen begeistert sind, dies weiter erzählen und es unserem Geschäft dient – dann nehmen wir das sehr gerne an.»

Bereit für den zweiten Generationenwechsel

Wachstum um jeden Preis gehört also nicht zu den obersten Zielen der Walter Wettstein AG, nachhaltiges Wirtschaften jedoch sehr wohl. Das beginnt beim Einsatz des natürlichen Kältemittels Ammoniak in den Wärme- und Kälteanlagen der Firma, führt zur Nutzung von Seewasser für Heizung und Kühlung und hört bei der sorgfältigen Lehrlingsausbildung nicht auf. Auch die weitsichtige Nachfolgeplanung ist für die ursprüngliche Familienfirma und den CEO Sigrist zentral: Nach einem ersten Management-Buy-out in den 1990er-Jahren steht nun der zweite Generationenwechsel an – vier jüngere Kadermitarbeitende werden die drei aktuellen Geschäftsleitungsmitglieder und Inhaber in den nächsten Jahren ablösen. «Bei einem externen Verkauf der Firma hätten meine Geschäftsleitungskollegen und ich wohl mehr Gewinn gemacht. Uns ist der Erhalt der Eigenständigkeit als schweizerische, familiengeführte Unternehmung aber wichtiger. Die Firma soll sich mit ihrem fachlichen Know-how kontinuierlich entwickeln», sagt Sigrist. Die Stabübergabe im Management ist dabei ebenso von langer Hand geplant, wie die Steuerungen und Systeme, welche die Walter Wettstein AG seit der Firmengründung 1953 erfolgreich entwickelt und verfeinert hat.

Es erstaunt daher nicht, dass Toni Sigrist auch privat gerne heute schon an morgen denkt. Und so musste er auch nicht lange überlegen, als Kevin



Toni Sigrist in einem der Maschinenräume des Energieverbundes Neuhausen am Rheinflall. Sigrist's Firma Walter Wettstein AG hat die Wärmepumpenanlagen für die Fernwärmeversorgung gebaut.



**Ein Firmenchef und
seine drei Bankberater:**

1. Toni Sigrist
CEO Walter Wettstein AG

2. Martin Lehmann
Finanzplaner und
Vorsorgespezialist

3. Mathias Meier
Leiter Firmenkunden
Markt Schweiz

4. Kevin Hafner
Relationship Manager
Private Banking

Hafner, Sigrists Kundenbetreuer bei der Zürcher Kantonalbank, ihm vorschlug, die Vorsorgeplanung mal etwas genauer anzuschauen. «Wir achten immer darauf, in welchem Lebensabschnitt sich ein Kunde befindet und welche Themen für ihn in den nächsten Jahren aktuell werden», sagt Hafner. «Und eine persönliche Finanzplanung war für Toni Sigrist angesichts seiner beruflichen Übergabepläne definitiv sinnvoll.»

Für die Ausarbeitung des Finanzplans zog Hafner seinen Kollegen und Fachspezialisten Martin Lehmann hinzu. «In einem ersten Schritt geht es immer um einen Überblick über die vorhandenen Finanzen», sagt Lehmann. Dabei werden alle relevanten Vermögenswerte, also Immobilien, Wertschriften und sonstige Guthaben auf Konten, die Beteiligung an der Firma, aber auch die Vorsorgegelder in der 2. und 3. Säule analysiert. «Im zweiten Schritt schauen wir uns dann mögliche Optimierungen an.» Im Falle von Toni Sigrist empfahl der Finanzplaner Einkäufe in die Pensionskasse und später einen gestaffelten Bezug des Vorsorgevermögens über eine Teilpensionierung. «Mit beiden Elementen sind Steuereinsparungen möglich», erklärt Lehmann. Und zieht ein klares Fazit: «Die Kosten für den Finanzplan haben sich für Herrn Sigrist angesichts der zu erwartenden hohen Steuerersparnis mehr als gelohnt.»

Auch Toni Sigrist war mit der Teamleistung der Zürcher Kantonalbank zufrieden: «Als langjähriger Kunde der Bank fühlte ich mich zwar schon immer gut betreut. Durch den detaillierten Finanzplan habe ich aber eine zusätzliche Sicherheit gewonnen – und ich kann meinen beruflichen Rückzugsplan bis zur möglichen Frühpensionierung nun ruhigen Gewissens in die Tat umsetzen.»

Dass durch die Dienstleistungen für den Privatkunden Sigrist auch ein Gewinn für seine Firma herauspringen würde, ahnte Sigrist zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht. Die letzte Stabübergabe innerhalb der Bank lancierte Finanzplaner Lehmann, der im Zusammenhang mit der privaten Finanzplanung für Sigrist auch die beruflichen Vorsorge-Lösungen der Firma kritisch hinterfragte und weiteres Optimierungspotenzial ortete: «Nach Rücksprache mit Herrn Sigrist konnte ich ihn an meinen Firmenkunden-Kollegen Mathias Meier übergeben.» Meier trat gerne an in der Staffel – und kam zu den

gleichen Erkenntnissen wie seine Bankkollegen: «Toni Sigrist ist ein werteorientierter Unternehmer. Und die kulturelle DNA der Walter Wettstein AG passt ideal zu jener der Zürcher Kantonalbank.»

Für CEO Sigrist und seine Berner Firma kam die Anfrage aus Zürich genau zum richtigen Zeitpunkt: «Wir haben bei der Walter Wettstein AG keine Fremdfinanzierungen und pflegen eine Mehrbanken-Strategie. Das angebotene Paket der Zürcher Kantonalbank hat aber für uns gepasst – und damit auch den Wechsel von einem anderen Finanzinstitut, mit dem wir nicht mehr so zufrieden waren, erleichtert.» Gefunden haben sich die Bank und das KMU nicht zuletzt beim Thema Nachhaltigkeit: «Wir fokussieren auf eine vertrauensvolle Geschäftsbeziehung und sind stolz, die Walter Wettstein AG neu als Firmenkundin begleiten zu dürfen. Dabei steht für uns nicht die kurzfristige Gewinnmaximierung im Zentrum, sondern der Aufbau einer langfristigen Partnerschaft», sagt Firmenkundenbetreuer Meier. Dafür engagiere sich die Zürcher Kantonalbank seit Jahren auch ausserhalb des Wirtschaftsraums Zürich.

Engagement für die Dampflok

Ein Engagement nicht nur für den finanziellen Gewinn: Was Unternehmer Toni Sigrist in seiner Firma lebt, treibt ihn auch in der Freizeit an. Ohne ein bisschen Technik geht es aber auch da nicht: Zusammen mit Gleichgesinnten setzt er sich als Präsident des Vereins Dampflok-Depot Full für den Erhalt einer 90-jährigen Dampflok ein. Klar, kommt Sigrist rasch ins Schwärmen über Rohre, Druckbehälter und Zylinder. Es bleibt kein Zweifel, wer bei einem allfälligen Dampflok-Fotoshooting in den Blickpunkt rücken würde.

Mit einem Finanzplan zu mehr Sicherheit

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

zkb.ch/finanzplanung

044 292 21 00

Fünf Tipps zur persönlichen Finanzplanung

Wie sieht mein Einkommenskonzept im Ruhestand aus?

Die Analyse einer Vorsorgesituation ist immer eine sehr individuelle Aufgabe. Eine Finanzplanerin oder ein Vorsorgespezialist kann aufzeigen, welche Leistungen aus der beruflichen Vorsorge und anderen Säulen zu erwarten sind. Durch einen ganzheitlichen Blick werden aber auch weitere Gelder und Werte in die Berechnung miteinbezogen.

Was bringt mir ein persönlicher Finanzplan?

Ein Finanzplan schafft Transparenz und Übersicht und klärt daneben weitere Fragen aus den Bereichen Vorsorge, Steuern, Investitionsstrategie oder Erbrecht. Er leitet aber auch Optimierungspotenzial ab und gibt Handlungsempfehlungen für die Zukunft.

Kann ich mit einer Finanzplanung meine Steuern optimieren?

Wenn alle finanziellen Aspekte im Zusammenhang angeschaut werden, resultieren meist auch Steuereinsparungen. Etwa durch einen Einkauf in die Pensionskasse oder einen gestaffelten Bezug der Vorsorgegelder.

Wie können Unternehmerinnen und Unternehmer von einer Finanzplanung profitieren?

Ein Finanzplan zeigt etwa auf, ob es als Firmenbesitzerin oder als Teilhaber sinnvoll ist, (nichtbetriebsnotwendige) Mittel aus der Firma zu entnehmen und für die persönliche Vorsorge zu verwenden. Zudem schärft er den Blick darauf, was alles zu regeln ist für die Unternehmensnachfolge und die Pensionierungsplanung.

Was ist mein Gewinn durch eine Fachberatung?

Vorsorgeexpertinnen und -experten können eine Gesamtschau bieten und im Team ein geballtes Know-how einbringen. So kann in allen Gebieten das Optimum herausgeholt werden.



frankly-Team

So einfach geht Vorsorge heute

Fotos: Simon Habegger; Illustrationen: Maria Salvatore

**Die frankly Projektgruppe gibt einen Einblick
hinter die Kulissen und spricht darüber, wie die
digitale Säule-3a-Lösung funktioniert.**



Christian Ribeiro



«Die Chance, Teil eines Projekts zu sein, das die Schweizer Vorsorgewelt verändern sollte, ist einzigartig. Und es hat uns alle gepackt. Heute sind wir stolz auf das Geleistete. Begonnen hat alles im Sommer 2019. Wir können uns alle noch gut daran erinnern, als es hiess: Tobt euch auf der grünen Wiese aus – ihr habt freien Spielraum. Kreuz und quer durch die Bank selektierte Expertinnen und Experten waren mit an Bord und der Start-up-Groove in unserer Projektgruppe war von Anfang an deutlich zu spüren. Es war grossartig.

Weniger als neun Monate später, am 19. März 2020, ging unsere neue digitale Säule 3a-Lösung frankly live. Rückblickend keine Selbstverständlichkeit, denn wir befanden uns damals mitten im Corona-Lockdown. Am 16. März 2020, also drei Tage vor der Marktlanierung, rief der Bundesrat den Notstand aus. Wir erinnern uns: Veranstaltungen wurden verboten, Geschäfte und Lokale mussten schliessen, nur Lebensmittelläden und Gesundheitseinrichtungen blieben offen. Natürlich stand dadurch auch bei uns die grosse Frage im Raum: Ist das wirklich ein guter Lancierungszeitpunkt?

Es war damals ein mutiger Entscheid, mitten in den Corona-Turbulenzen der Finanzmärkte mit einer digitalen Vorsorgelösung zu starten. Doch es hat sich als absolut richtig erwiesen. Denn bereits zwei

Wochen später zeigten sich die Märkte erholt. Der Nebeneffekt war: Jene, die bereits zu Beginn in frankly investiert hatten, erwischten somit rückblickend die tiefsten Preise des Jahres für die Anlageprodukte.

Doch was ist frankly? Kurz zusammengefasst: frankly ist eine rein digitale Lösung für das Wertschriftensparen in der Säule 3a. Die Eröffnung erfolgt bequem über die frankly App oder am Computer und Tablet auf frankly.ch. Ganz ohne Papier. Bei frankly liegt das Geld nicht einfach auf dem Konto, sondern wird clever in Wertschriften investiert.

Mit frankly wird Wertschriftensparen besonders leicht gemacht: In frankly werden Nutzerinnen und Nutzer durch wenige Fragen geführt, um am Ende das passende Anlageprodukt vorgeschlagen zu bekommen. Das Beste: Die Eröffnung dauert nur wenige Minuten. Ein grosser Vorteil bei frankly liegt in den niedrigen Kosten, die bei jeder Geldanlage wichtig sind. Schon kleine Unterschiede können über einen längeren Zeitraum viel bewirken. Zudem ist frankly um 60 Prozent günstiger als verglichene Angebote des Wertschriftensparens. Das hat der unabhängige Schweizer Online-Vergleichsdienst moneyland.ch bestätigt. Möglich macht das unsere einfache und transparente frankly All-in-Fee. Die All-in-Fee sinkt, je mehr Personen mit frankly vorsorgen.

Kosten sind jedoch nicht alles, denn auch die Performance der Anlageprodukte ist wichtig. Die eingesetzten Anlageprodukte von Swisscanto wurden mehrfach ausgezeichnet. Dabei nehmen unsere Produkte eine Vorreiterrolle bei nachhaltigen Anlagen ein und gehören auch punkto Rendite seit Jahren zu den Spitzenreitern.

Unser Ziel war es, mit frankly einen innovativen Lösungsansatz für eine der grössten Sorgen der Schweizer Bevölkerung zu entwickeln: die Altersvorsorge. Und das haben wir getan – nicht nur für Zürcherinnen und Zürcher, sondern für die gesamte Schweiz. Deshalb bieten wir frankly auf Französisch, Englisch und Deutsch an.

Nun: frankly erfreut sich wachsender Beliebtheit bei Jung und Alt. Bereits über 80'000 Kundinnen und Kunden haben digital eine Säule 3a bei uns eröffnet und nutzen diese aktiv. Eine gute Entwicklung – wir sind mehr als zufrieden. Trotzdem haben wir seit der Lancierung diverse Weiterentwicklungen angepackt und umgesetzt. Treiber hierfür waren vor allem wertvolle Kundenfeedbacks. Auf deren Basis haben wir laufend Anpassungen vorgenommen. Dabei ist stets unser Ziel, frankly weiterhin einfach zu halten. Man darf gespannt sein, was frankly demnächst noch alles bieten wird.»



Yanik Pfenninger

Die Personen

Christian Ribeiro ist der Produktmanager von frankly. Er unterstützt das Projekt seit den Anfängen. **Nadine Ungricht** kam später zum Marketing-Team von frankly dazu. Sie ist verantwortlich für das Kundenbeziehungsmanagement. **Yanik Pfenninger** in der Rolle des IT-Projektleiters organisiert und leitet die technische Umsetzung der digitalen Vorsorgelösung und ist ebenfalls seit Beginn dabei. Die drei sind allesamt Teil einer grösseren Projektgruppe der Zürcher Kantonalbank.

Special für Leserinnen und Leser

Probieren Sie frankly gleich aus: Mit dem Gutscheincode «frankly818» erhalten Sie CHF 35 Reduktion auf Ihre Gebühren (nur für Neukunden bei erster Kontoeröffnung innerhalb von 48 Stunden gültig, nicht kumulierbar).

Schon gewusst? Sie können bis zu fünf Säule 3a-Konten eröffnen – beispielsweise mit unterschiedlichen Anlagestrategien.

frankly.ch

#pension

Beim dritten Lebensabschnitt denken viele an sorgenlose Freizeit und Lebensgenuss pur. Damit diese Vorstellung auch Realität werden kann, müssen jedoch zuerst einige Fragen geklärt werden. Finanzplaner Philipp Roth verhilft Mitarbeitenden des Universitätsspitals Zürich im Rahmen von Seminaren zu eindeutigen Antworten.

Wo stehe ich mit meinen Vorbereitungen für die Pensionierung? Was muss ich entscheiden oder vorbereiten? Und was will ich realisieren können im dritten Lebensabschnitt? Um diese Fragen drehen sich die Seminare, die das Universitätsspital Zürich regelmässig für ältere Mitarbeitende durchführt. Antworten liefern bei den Veranstaltungen auch Spezialisten der Zürcher Kantonalbank.

«Die persönlichen Anliegen zum Thema Vorsorge sind sehr vielfältig», berichtet Finanzplaner Philipp Roth. Steuerliche Aspekte werden ebenso angesprochen wie Fragen zum Güter- und Erbrecht beantwortet oder Details zur Auszahlung von Geldern aus der privaten Säule-3a-Vorsorge geklärt. Philipp Roth präsentiert deshalb an den Veranstaltungen nicht nur allgemeine Fakten, sondern geht

auch auf persönliche Anliegen der Teilnehmenden ein. «Dieser Austausch wird jeweils sehr geschätzt», sagt er.

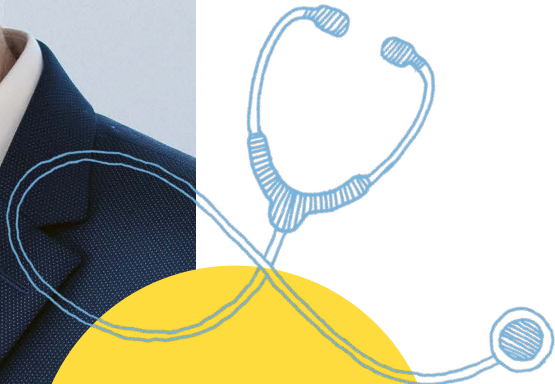
Ziel der Seminare ist denn auch ein möglichst hoher praktischer Nutzen für die Mitarbeitenden des Uni-Spitals. So sollen sie etwa wissen, welche Zusatzerträge und Steuerersparnisse ein Einkauf in die Pensionskasse bringt, welche finanziellen Auswirkungen eine vorzeitige Pensionierung hat oder was die Vorteile einer gestaffelten Auszahlung des Vorsorgeguthabens sind.

«Vielen ist gar nicht bewusst, dass sie mit der richtigen Vorbereitung vor dem Ruhestand wichtige Weichen stellen können, um nach der Pensionierung das Leben unbeschwerter geniessen zu können», sagt Philipp Roth. Im Seminar ermutigt der Finanzplaner die Teilnehmenden deshalb, rechtzeitig aktiv zu werden.

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



**Klare
Antworten zur
Vorsorge**



Philipp Roth,
Finanzplaner der Zürcher Kantonalbank, im Austausch mit Mitarbeitenden des Universitätsspitals Zürich

Studie zum Erben und Vererben in der Schweiz

«Wir wollten eine bessere Basis für unsere Beratungen»

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

Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) hat im Auftrag der Zürcher Kantonalbank Daten zu Erbschaften und Schenkungen in der Schweiz erhoben. Eine Erkenntnis: Den vorhandenen Spielraum beim Verteilen des Erbes nutzen längst nicht alle. Im Gespräch erklären die Studienleiter, warum dies so ist. Und die Vertreter der Bank sagen, welchen Gewinn die Kundinnen und Kunden aus der Untersuchung erwarten dürfen.

Seit dem 1. Januar 2023 gilt in der Schweiz ein neues Erbschaftsgesetz – ein Meilenstein in der Gesetzgebung?

Nicole Burgstaller: Auf jeden Fall. Das bisher gültige Erbrecht war seit 1912 in Kraft und wurde – mit Ausnahme von ein paar punktuellen Anpassungen – nicht mehr revidiert. Vor hundert Jahren war die Ehe zwischen Mann und Frau die Norm, das partnerschaftliche Zusammenleben ohne Heirat verpönt. Seitdem haben sich die Lebensformen stark verändert. Das war auch der Auslöser für die aktuelle Revision, sie soll den heutigen Gesellschaftsformen – Stichwort: Konkubinatspaare und Patchwork-Familien – mehr Rechnung tragen.

Was ändert sich durch die Revision in der Praxis?

Burgstaller: Das Kernstück der Revision ist die Reduktion der Pflichtteile der Nachkommen respektive der Wegfall der Pflichtteile für die Eltern. Der Gestaltungsspielraum in der Nachlassplanung erhöht sich dadurch deutlich. Das Hauptziel unserer Kundinnen und Kunden – die gegenseitige Begünstigung der Ehe- oder Lebenspartner – kann jetzt noch umfassender erreicht werden. Dies gilt vor allem für unverheiratete Paare, die keine Kinder haben, aber deren Eltern noch leben.

Was wird für diese Paare einfacher?

Burgstaller: Bisher konnte eine Meistbegünstigung des Partners oder der Partnerin oft nur über einen Ehe- oder Erbvertrag erreicht werden – verbunden mit entsprechendem Aufwand und Notariatskosten. Neu können kinderlose Paare völlig frei über ihren Nachlass verfügen und sich mit einem Testament etwa gegenseitig als Alleinerben einsetzen.

Braucht es da überhaupt noch eine Erbschaftsberatung durch die Bank?

Stefan Reinhard: In vielen Situationen wird auch künftig eine fachkundige Beratung hilfreich sein. Wer seinen Nachlass regelt, muss gewisse Formvorschriften und gesetzliche Rahmenbedingungen einhalten. Hier können wir die Kundinnen und Kunden mit unserer Expertise beraten.



Nicole Burgstaller und Stefan Reinhard von der Zürcher Kantonalbank (Mitte) tauschen sich mit Roland Hofmann und Michaela Tanner von der ZHAW über die Ergebnisse der Erbschaftsstudie aus.

ZHAW-Studie

«Erben und Vererben in der Schweiz und im Kanton Zürich»

Eckdaten

- Aufbereitung des aktuellen Forschungsstandes zum Thema Erben/Vererben
- Befragung von rund 1000 potenziellen Erben und Erblassenden zu ihrer Planung und ihren Motiven

Ausgewählte Erkenntnisse

- Erbschaften liefern einen grösseren Beitrag zur Vermögensbildung als Sparbemühungen.
- Erben sind heute selbst oft auch schon über 60 Jahre alt.
- Vermögen wird meist innerhalb der Familie vererbt, auch bei Erblassenden ohne Nachkommen.
- 25-30 Prozent der Erblassenden schreiben ein Testament. Bei allen anderen tritt die gesetzliche Erbfolge ein.
- Frauen kümmern sich stärker um Pläne und Lösungen beim Nachlass als Männer.
- Männer begünstigen ihre Partnerin stärker als umgekehrt; Frauen verteilen den grössten Teil ihres Vermögens an die Kinder.
- Ledige oder im Konkubinat lebende Personen nutzen häufiger als Verheiratete ein Testament, um ihren Nachlass zu regeln.
- Altruistische Motive überwiegen bei den Erblassenden.
- Auch Personen ohne pflichtteilsgeschützte Erben verteilen mehr als 60 Prozent ihres Erbes an verwandte Personen wie Geschwister oder Nichten und Neffen.

Expertise beruht auf Wissen. Gab es bisher zu wenig davon beim Thema Erben und Vererben?

Reinhard: Bis jetzt haben wir uns auf unsere Praxiserfahrung gestützt. Wir wollten jedoch ein besseres wissenschaftliches Fundament als Basis für unsere Beratungen und das Thema auch einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich machen.

War dies der Grund für die Zürcher Kantonalbank, bei der ZHAW eine Erbschaftsstudie in Auftrag zu geben?

Reinhard: Die Datenlage für die Schweiz zu diesem Thema war bisher eher dünn. Mit der Studie wollen wir diese Lücke füllen. Besonders interessiert uns die Frage nach den Motivationen der Erblasserinnen und der Erben. Die gewonnen Erkenntnisse helfen uns, die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser zu verstehen.

Was weiss denn die Wissenschaft allgemein über Erbschaften und Nachlässe in der Schweiz?

Michaela Tanner: Erbschaften sind volkswirtschaftlich sehr bedeutungsvoll. Jährlich werden in der Schweiz enorme Summen weitergegeben, teilweise auch zu Lebzeiten. Schätzungen gehen von rund 95 Milliarden Franken aus – das ist etwa doppelt so viel wie die Summe der AHV-Gelder, die pro Jahr ausbezahlt wird. Heute ist jeder zweite Vermögensfranken, den jemand besitzt, geerbt und nicht selbst erwirtschaftet.

Roland Hofmann: Erbschaften sind zudem sehr ungleich verteilt: Die meisten Menschen erben finanziell betrachtet nur sehr wenig. Wirklich substantielle Summen erben nur einige wenige Personen. Auf die allgemeine Vermögensverteilung hat dies aber keinen Einfluss: Die Vermögenskonzentration wird durch das Vererben nicht grösser.

Und was wissen die Schweizerinnen und Schweizer zum Thema?

Tanner: In unserer Erhebung war das Wissen zum Thema Erbschaften relativ hoch. Bei unseren Umfrageteilnehmenden handelt es sich aber auch um jenen Teil der Bevölkerung, der überhaupt damit rechnet, irgendwann einmal etwas zu erben oder zu hinterlassen. Es ist deshalb anzunehmen, dass sich diese Personen stärker mit dem Thema befassen haben als der Durchschnitt der Schweizer Bevölke-

rung. Wissen allein bedeutet allerdings nicht, dass die Leute auch darauf gründend handeln und die vorhandenen Kenntnisse für sich individualisieren.

Erblassende handeln also nicht immer nach klaren Vorstellungen und einem persönlichen Plan?

Tanner: Rund die Hälfte der von uns befragten Personen hat keine speziellen Vorkehrungen getroffen für ihren Nachlass. Der am häufigsten genannte Grund für diese Passivität war, dass die Leute überzeugt sind, noch genügend Zeit zu haben, um die Dinge zu regeln. Das Problem ist hier: Niemand weiss genau, wieviel Zeit ihm oder ihr wirklich noch bleibt bis zum Tod. Es vor sich herzuschieben ist in jedem Fall eine etwas gewagte Handlungsstrategie.

Und wie verhalten sich jene, die etwas geregelt haben?

Hofmann: Viele begnügen sich mehr oder weniger mit der Standardlösung, die auch der Gesetzgeber vorsieht, wenn nichts geregelt wurde. Die Praxis und unsere Erhebung zeigen, dass lediglich Anpassungen vorgenommen werden, welche die Ehepartner maximal begünstigen. Jene, die vom gesetzlichen Standard abweichen, sind typischerweise Personen, die nicht in traditionellen Verhältnissen leben. Und damit eigentlich genau jene Personengruppen, die der Gesetzgeber bei der Erbschaftsrevision im Auge hatte, und die durch die Revision jetzt noch mehr Gestaltungsfreiraum bekommen.

Wie ist dies zu interpretieren?

Hofmann: Offenbar stimmt das Gesetz immer noch für viele, und sie verlassen sich darauf, dass auch im Falle einer persönlichen Nicht-Regelung so vorgegangen wird, wie es ursprünglich im Erbrecht vorgesehen wurde.

Was hat Sie aus wissenschaftlicher Sicht am meisten überrascht bei Ihrer Studie?

Tanner: Wir haben etwa festgestellt, dass es Personen ohne Kinder und damit ohne Erben wichtiger ist, in Erinnerung zu bleiben mit ihrem Nachlass. Demgegenüber sind Personen mit Kindern wohl eher der Ansicht, dass etwas von ihnen durch ihre Kinder erhalten bleibt. Die Studie hat zudem ergeben, dass Frauen tendenziell mehr und früher vorsorgen und regeln als Männer.



Darauf kommt es an

03

Informieren Sie sich über das neue Erbrecht

Seit dem 1.1.2023 gilt das neue Erbrecht in der Schweiz. Erkundigen Sie sich über die neuen gesetzlichen Bestimmungen und die allfälligen Auswirkungen auf Ihre Nachlassplanung.

01

Schieben Sie das Thema nicht zu lange auf

Niemand weiss, wieviel Lebenszeit noch bleibt. Regeln Sie Ihr Erbe deshalb rechtzeitig nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.

04

Überprüfen Sie Ihr Testament

Ihr Testament sollte auch nach dem neuen Erbrecht Ihren Wünschen entsprechen. Gerne helfen wir Ihnen bei der Überprüfung des letzten Willens.

02

Finden Sie Antworten auf Ihre Fragen

Wer sich informiert, kann fundierter entscheiden. Informieren Sie sich über Erbrechtsfragen – zum Beispiel über unseren Online-Ratgeber «Erbten und vererben».

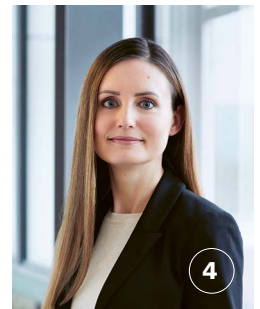
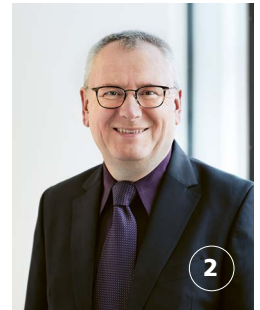
Hofmann: Eine weitere interessante Erkenntnis ist, dass sich die Motive nicht fundamental ändern mit den finanziellen Verhältnissen, in denen die Erblassenden leben. Offenbar gibt es also auch mit zunehmendem Vermögen keine grundsätzlich anderen Ideen, was mit dem hinterlassenen Geld anzufangen ist.

Welche Motivation hat Sie besonders ange-trieben bei Ihrer Studienarbeit?

Hofmann: Forschung ist immer auch Aufklärung: Unsere Arbeit soll der Gesellschaft sauber auf-bereitete Fakten liefern als Grundlage für indivi-duelle Entscheidungen. Die Menschen sollen sich bewusst mit einer Thematik auseinandersetzen können. Wenn sie dann selbstbestimmt entschei-den, nichts zu ändern und sich auf die gesetzlich vorgesehenen Regelungen zu stützen, ist das auch in Ordnung.

Und welchen Gewinn ziehen nun die Kundin-nen und Kunden der Zürcher Kantonalbank aus dieser Studie?

Reinhard: Wir werden den Kundinnen und Kun-den in unseren Beratungen künftig die wichtigs-ten Erkenntnisse und Botschaften der Studie je nach individueller Situation und persönlichen Bedürfnissen vermitteln können. Unsere Ansprache zum richtigen Zeitpunkt und auf Basis wissen-schaftlicher Fakten soll bei den Kundinnen und Kunden für mehr Relevanz und Präzision sorgen.



1. Michaela Tanner

Wissenschaftliche Mitarbeiterin ZHAW
tanm@zhaw.ch

2. Dr. Roland Hofmann

Leiter MAS Financial Consulting ZHAW
horo@zhaw.ch

3. Stefan Reinhard

Leiter Erbschaften und Stiftungen
Zürcher Kantonalbank
stefan.reinhard@zkb.ch

4. Nicole Burgstaller

Teamleiterin Erbschaftsberatung
Zürcher Kantonalbank
nicole.burgstaller@zkb.ch

Webcast zum Erben und Vererben

Am 5. April 2023 um 17 Uhr veranstaltet die Zürcher Kantonalbank einen Webcast zum Thema Erben und Vererben in der Schweiz. Dabei präsentieren wir Ihnen die neusten Erkenntnisse aus der Erbschaftsstudie und zeigen Lösungsansätze auf.

Sie sind interessiert? Melden Sie sich noch heute an unter [zkb.ch/nachlass](https://www.zkb.ch/nachlass)

Privat und geschäftlich unterwegs



Seit dem letzten Jahr ist der Arbeitsweg durch eine Erhöhung des Privatanteils im Lohnausweis vollumfänglich abgegolten. Die komplizierte Deklaration im Einkommen fällt somit wieder weg – ein Vorteil für Personen mit Geschäftsfahrzeug und längerem Arbeitsweg.

Neue Steuerregelung für die private

Nutzung von Geschäftsfahrzeugen

- Ab der Steuerperiode 2022 wird die Aufrechnung im Lohnausweis für die private Nutzung eines Geschäftsfahrzeugs von 9,6 auf 10,8 Prozent des Fahrzeugkaufpreises angehoben. Im Gegenzug sind mit dieser Erhöhung auch die Fahrtkosten an den Arbeitsort, die durch den Arbeitgeber getragen werden, in pauschaler Weise abgegolten.
- Die aufwendige Unterscheidung zwischen Arbeitstagen am Arbeitsort und Aussendiensttagen wird hinfällig.
- Die bisher relevante Fahrtkostenbegrenzung von CHF 3'000 bei der direkten Bundessteuer respektive CHF 5'000 bei den Staats- und Gemeindesteuern kommt nicht mehr zur Anwendung, da die effektive Aufrechnung der Fahrtkosten zwischen dem Wohn- und Arbeitsort als Einkommen entfällt. Somit gibt es insbesondere bei längeren Arbeitswegen keine Aufrechnung von zusätzlichem Einkommen mehr.
- Für die Arbeitgeber verringert sich der administrative Aufwand beim Erstellen des Lohnausweises, da der Anteil Aussendiensttage nicht mehr ausgewiesen werden muss.
- Aufgrund der pauschalen Abgeltung des Arbeitswegs mittels erhöhtem Privatanteil gibt es Gewinner und Verlierer: Wie bereits erwähnt ist die neue Regelung für Arbeitnehmer mit einem längeren Arbeitsweg und einem niedrigen Aussendienstanteil gegenüber der bisherigen Lösung vorteilhafter. Bei einem hohen Aussendienstanteil respektive kurzen Arbeitsweg hingegen dürfte die Steuerbelastung aufgrund der höheren Aufrechnung des Privatanteils im Lohnausweis höher ausfallen.

Sie haben Fragen zu Ihrer Steuererklärung? Wir unterstützen Sie gerne.

Mit einem Steuermandat kümmern wir uns um Ihre Steuererklärung. Wir stellen sicher, dass sämtliche Abzüge berücksichtigt werden. Sie zahlen nur so viel Steuern, wie Sie müssen.

zkb.ch/steuermandat
044 292 21 00

Pensionskassen in Unterdeckung

Lohnt sich ein Einkauf trotzdem?

Ende 2021 sah es noch gut aus: Schweizer Pensionskassen (PK) durften auf ein erfolgreiches Anlagejahr zurückblicken. Doch dann brachte 2022 dieses: Ukraine-Krieg, steigende Zinsen, weltweite Inflation – es war ein Jahr, das für Verunsicherung und Turbulenzen auf den Anlagemärkten sorgte.

Laut Swisscanto Pensionskassenmonitor befand sich per Ende 2022 rund ein Sechstel aller privatrechtlichen PK in Unterdeckung, bei öffentlich-rechtlichen PK sogar fast die Hälfte. Gleichzeitig wird versicherten Personen immer wieder zu Einkäufen in die PK geraten. Lohnt sich ein Einkauf in dieser Situation überhaupt?

Mit Einkäufen, also freiwilligen Einzahlungen in die PK, können versicherte Personen Beitragslücken schliessen und ihre Altersleistungen verbessern. Der maximale Einkaufsbetrag entspricht der Differenz

zwischen dem vorhandenen Altersguthaben und dem reglementarisch maximal möglichen Guthaben. Neben besseren Altersleistungen winken auch steuerliche Vorteile: Die Einzahlungen können vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden.

Beim Einkauf gelten einige Vorschriften: Als Erstes muss Einkaufspotenzial vorhanden sein. Weiter müssen allfällige Vorbezüge für die Wohneigentumsförderung vor dem Einkauf in die Pensionskasse zurückbezahlt werden. Und die Einkäufe dürfen während drei Jahren nach Einzahlung nicht in Kapitalform bezogen werden.

Vor einem Einkauf muss auch das jeweilige Vorsorgereglement konsultiert werden, um zu prüfen, was mit den Einkäufen im Todesfall geschieht: Werden die Einkäufe als Kapital an die Hinterlassenen ausbezahlt oder für die Finanzierung der Hinterlassenenrenten verwendet? Weitere Kriterien sind die Verzinsung des überobligatorischen Kapitals sowie die aktuellen Umwandlungssätze, sollten die Einkäufe der unmittelbaren Verbesserung der Altersrente dienen.

Grundsätzlich gefährdet die Unterdeckung einer PK den Einkauf nicht. Tritt eine versicherte Person aus, wird das gesamte Altersguthaben inklusive der Einkäufe weitergege-



Yao Han Ang,
Fachspezialist Berufliche
Vorsorge, antwortet.
Haben Sie Fragen?

yao.han.ang@zkb.ch

044 292 21 00

ben. Ebenso sind Pensionierungen und laufende Renten von der Unterdeckung nicht betroffen. Selbst bei einem Zahlungsausfall einer PK wären Einkäufe aus Lohnbestandteilen bis CHF 132'500 durch den Sicherheitsfonds BVG abgesichert. Durch eine Unterdeckung könnte allerdings die Verzinsung tiefer ausfallen. Zudem ist Vorsicht geboten, wenn sich eine (Teil-) Liquidation der PK abzeichnet: Der Fehlbetrag der Unterdeckung kann in diesem Fall an die Versicherten weitergegeben werden. Grundsätzlich sind Einkäufe aus vorsorge- und steuerrechtlicher Sicht trotz der aktuellen Situation nach wie vor attraktiv. Entscheidend ist aber immer die individuelle finanzielle Situation und jene der PK.

Um den grösstmöglichen Nutzen zu erzielen, sollten Einkäufe wohlüberlegt und das Vorgehen durchdacht sein. Gern unterstützen und beraten wir Sie – zögern Sie bei Fragen nicht, uns zu kontaktieren.



Impressum

Herausgeberin

Zürcher Kantonalbank,
Bahnhofstrasse 9, 8001 Zürich

Redaktionskommission

Judith Albrecht, Avni Asani, Armin Diethelm, Denise Gugerli, Tobias Landolt, Corinne Peier, Philipp Roth, Jacqueline Schmid, 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 AJ_Watt via GettyImages;
S. 2 Elena Joland via Unsplash;
S. 5 Jorg Greuel via GettyImages;
S. 6 Rich Tervet via Unsplash;
S. 9/30 Flavio Pinton;
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 © 2023
Zürcher Kantonalbank

Elias, Hanna, Luca

Ahnen nicht, dass es ums Erbe später keinen Streit gibt.

Sprechen wir über die Zukunft.
Mehr auf [zkb.ch/erben](https://www.zkb.ch/erben)



Zürcher
Kantonalbank