

Perspektive

wechseln

**Vor der freiwilligen
Amortisation andere
Optionen prüfen**
Seite 5

**Berufliche Vorsorge
sichert Kreativität ab**
Seite 11

**Digitales Erbe
vorbereiten**
Seite 22



Zürcher
Kantonalbank



Daten träger

Schallplatten liefern nach Jahren noch beste Töne und haben einen hohen Wert als Sammlerstücke – auch für Erbinnen und Erben. Doch was geschieht eigentlich mit unseren elektronischen Daten, wenn wir sterben? Rechtsprofessorin Cordula Lotcher klärt auf im Interview – Seite 22.

Liebe Leserinnen und Leser

Wann waren Sie zuletzt im digitalen Raum aktiv? Wahrscheinlich haben Sie gerade eben eine Chat-Nachricht abgesetzt, ein Bild gemacht, ein Dokument bearbeitet oder Sie haben einen von vielen Online-Accounts genutzt.

Aber haben Sie auch schon einmal darüber nachgedacht, was mit all Ihren digitalen Spuren geschieht, wenn Sie einmal kein Gerät und keinen Kanal mehr bedienen können? Rechtsprofessorin Cordula Lötscher zeigt in unserem Interview auf, warum es sich durchaus lohnt, schon zu Lebzeiten an den digitalen Nachlass zu denken.

Auch Corinne Lüthi, Jungverlegerin und Theaterorganisatorin, ist viel auf digitalen Kanälen unterwegs, um ihre Bücher und Live-Events zu vermarkten. Weshalb sie sehr froh ist, in ihrer Start-up-Firma bei der beruflichen Vorsorge gut beraten und entlastet zu sein, schildert sie in unserem Praxis-Beitrag.

Und Yannick Blättler könnte das Beratungsgeschäft seiner Firma Neoviso ohne Instagram, Tiktok & Co. gar nicht realisieren. In unserem Portrait erzählt er vom Dialog zwischen älteren und jüngeren Generationen und dem Spagat zwischen kurz- und langfristigen Horizonten.

Ich wünsche Ihnen erfolgreiche digitale Erlebnisse und ruhige analoge Momente – zum Beispiel mit der Lektüre unseres Magazins, die Sie inspirieren soll.



Roman Schwarz
Leiter Finanzberatung

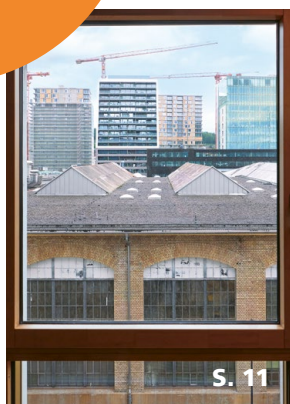


«Fehlannahmen sollten korrigiert werden.»

Finanzplaner Roman Brandenburger empfiehlt eine
Schritt-für-Schritt-Analyse vor dem Entscheid über eine
freiwillige Amortisation – Seite 5

Inhalt

-
- 05 **Im Fokus**
Alternativen zur freiwilligen
Amortisation
-
- 11 **Aus der Praxis**
Kreativität im Beruf, Absicherung
bei der Vorsorge
-
- 17 **Portrait**
Yannick Blättler kommuniziert
und vermittelt
-
- 20 **Events**
Fragen und Antworten rund um
Immobilien
-
- 22 **Im Gespräch**
Professorin Cordula Lötcher
zum digitalen Erbe
-
- 28 **Stichwort**
Vorsorgeauftrag einfach
konfigurieren
-
- 30 **Die Frage**
Höhere Liegenschaftswerte,
höhere Steuern?



Die richtige Wahl

Wie beim Entscheid für den passenden Kürbis lohnt es sich bei Finanzfragen, alle Optionen zu kennen. Das gilt auch für die freiwillige Rückzahlung von Immobilienschulden.

Freiwillige Amortisation der Hypothek

Zuerst prüfen, dann entscheiden

Text: Patrick Steinemann, Illustration: Maria Salvatore

Eine hohe Hypothek kann eine emotionale Belastung sein. Vor der Reduzierung der Immobilienschulden durch eine freiwillige Amortisation sollten aber alle Optionen in einer Gesamtschau abgewogen werden. Wir helfen Ihnen dabei mit einer Schritt-für-Schritt-Analyse.

Der Blick aufs Schuldenverzeichnis und die Fälligkeitsanzeigen von Hypotheken lassen kaum eine Immobilienbesitzerin oder einen -besitzer kalt. Denn die Verschuldung ist unter Umständen grösser als die Konto- und Wertschriftenguthaben. Diese emotionale Belastung versteht auch Roman Brandenburger, Finanzplaner bei der Zürcher Kantonalbank: «Der Wunsch vieler Kundinnen und Kunden, ihre Hypothek falls möglich freiwillig zu amortisieren, ist absolut nachvollziehbar.» Er plädiert jedoch dafür, der subjektiven Sicht eine objektive Analyse gegenüberzustellen: «Nur so können Missverständnisse ausgeräumt und Fehlannahmen korrigiert werden.» Vor dem Entscheid, eine Hypothek freiwillig über das vertragliche Minimum hinaus zu reduzieren, empfiehlt Brandenburger ein Vorgehen in sechs Schritten.

1 Schauen Sie Ihre Immobilien-Finanzierung und die Amortisationspflicht an.

Banken gewähren für den Erwerb eines Eigenheims üblicherweise eine Hypothek bis zu 80 Prozent des Liegenschaftswertes; die restlichen 20 Prozent sind als Eigenmittel gefordert. Innerhalb von 15 Jahren, spätestens aber bis zur Pensionierung, sollte die Hypothekarschuld auf zwei Drittel des Objektwertes reduziert werden – es besteht somit eine Amortisationspflicht.

Als Faustregel gilt, dass die jährlichen Wohnkosten – also die kalkulatorischen Hypothekarzinsen von fünf Prozent, die Amortisationsrate sowie die Unterhalts- und Nebenkosten – ein Drittel des verfügbaren Einkommens nicht übersteigen sollten. Ist die Amortisationspflicht erfüllt, entspricht das dem Zielbereich der ZKB. «Die Bank gibt dann auf Wunsch ein schriftliches Versprechen, dass die Hypothek auch nach der Pensionierung lebenslang fortgesetzt wird», erklärt Roman Brandenburger.

2 Verschaffen Sie sich einen Überblick über Ihre Vermögensstruktur.

Die Struktur des privaten Vermögens setzt sich einerseits aus den frei verfügbaren Mitteln zusammen, also den Kontoguthaben und Wertschriftanlagen. Daneben gibt es die gebundenen

Mittel – etwa die in der Liegenschaft gebundenen Eigenmittel – sowie die persönlichen Vorsorgegelder, also das Pensionskassenguthaben und die Gelder der privaten Vorsorge in der Säule 3a oder in Versicherungspolice. Diese Mittel sind erst nach der Pensionierung, dem Vertragsablauf oder dem Verkauf des Eigenheims verfügbar.

Die frei verfügbaren Mittel sorgen für den finanziellen Spielraum und ermöglichen die Erfüllung von kurz- und mittelfristigen Wünschen und Zielen. «Sie sind aber auch notwendig im Ruhestand», sagt Brandenburger. «Denn das Einkommen durch Renten ist nach der Pensionierung in der Regel um 30 bis 50 Prozent tiefer als der frühere Lohn. Der Verzehr von freien Vermögenswerten ist also meist notwendig, um Ausgabenüberschüsse zu decken und den gewohnten Lebensstandard halten zu können.» Die Balance zwischen freien und gebundenen Mitteln gilt es somit im Blick zu behalten (siehe Grafik unten).

3 Eruiieren Sie Ihre finanziellen Ziele und Bedürfnisse.

Möchten Sie allenfalls vorzeitig in den Ruhestand gehen? Welche Pläne haben Sie nach Ihrer Pensionierung? Wollen Sie auf Reisen gehen oder andere besondere Projekte oder Investitionen realisieren? Zu einer finanziellen Gesamtschau vor dem Entscheid über eine freiwillige Amortisation gehört auch die Evaluierung persönlicher Wünsche und Bedürfnisse samt der zugehörigen Kosten. Finanzexperte Brandenburger erwähnt noch eine weitere Möglichkeit: «Sofern Einkaufspotenzial besteht, kann durch freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse die persönliche Altersleistung gestärkt werden. Zudem resultieren dabei steuerliche Vorteile. Sie sind besonders in den letzten acht bis zehn Jahren vor der Pensionierung attraktiv.» Steuerlich abzugsfähig sind auch Einzahlungen in die Säule 3a bis zum gesetzlichen Maximum pro Jahr.



Ohne Amortisation

Mit Amortisation

- Vorsorge
- Liegenschaft
- Wertschriften
- Kontoguthaben

Vermögensstruktur

Das Verhältnis von frei verfügbaren Konto- und Wertschriftenguthaben sowie den in Immobilien und in der Vorsorge gebundenen Mitteln bildet die Vermögensstruktur. Ohne eine freiwillige Amortisation sind die freien Mittel grösser und verschaffen einen finanziellen Spielraum. Mit einer zusätzlichen Amortisation ist ein noch grösserer Teil des Vermögens gebunden und steht nicht zur Verfügung, um Einkommenslücken im dritten Lebensabschnitt zu decken.

4 Prüfen Sie Wertschriftenanlagen und machen Sie einen Renditevergleich.

Neben den bereits erwähnten Möglichkeiten sind auch Investitionen in Wertschriften eine Option, wenn freies Vermögen dafür vorhanden ist. Je nach persönlicher Risikoneigung und Anlagehorizont können Wertschriften finanziell und auch steuerlich attraktiver sein als freiwillige Amortisationen, da lediglich Zins- und Dividendenerträge versteuert werden müssen und der Schuldzinsabzug weiterhin getätigt werden kann. Roman Brandenburger ordnet ein: «Den Massstab liefert die erwartete Rendite: Wenn eine andere Vermögensanlage nach Abzug der Steuern besser rentiert, lohnt sich eine freiwillige Amortisation aus objektiven Überlegungen nicht.» Eine beispielhafte Kalkulation bietet das Berechnungsbeispiel unten.

5 Sichern Sie mit (energetischen) Renovationen den Marktwert Ihrer Immobilie.

Statt die Hypothek über die Amortisationspflicht hinaus zu reduzieren, kann es auch von Vorteil sein, das Eigenheim zu sanieren oder zu modernisieren. So kann der Marktwert erhalten oder sogar gesteigert und die Energiekosten können gesenkt werden. «Zu beachten ist dabei auch das 2022 in Kraft getretene revidierte Energiegesetz im Kanton Zürich, das neue Rahmenbedingungen für den Energieverbrauch und die Art der Heizung setzt», sagt Finanzplaner Brandenburger. Werterhaltende und energetische Massnahmen sind auch aus steuerlicher Optik interessant, da die Investitionen vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden können.

Renditevergleich

Aus finanzieller Sicht ist die Amortisation von Hypotheken nur dann sinnvoll, wenn die Nettorendite einer alternativen Vermögensanlage nach Steuern geringer ist als die Zinskosten der Hypothek unter Berücksichtigung des Schuldzinsabzuges. Die entscheidenden Faktoren sind somit der Zinssatz der Hypothek, die Grenzsteuerbelastung und die erwartete Rendite der Vermögensanlage.

Berechnungsbeispiel:

Kosten der Hypothek

Hypothekarzinzsatz	2.00 %
./. Reduktion infolge Schuldzinsabzug (Grenzsteuersatz 33 %)*	0.65 %
Hypothekarzinzsatz nach Steuern	1.35 %

Rendite der Vermögensanlage

Langfristige Renditeerwartung (nach Kosten)	Anlagestrategie «Balance» 3.00 %
./. Steuern auf der direkten Rendite von 2.25 % (Grenzsteuersatz 33 %)*	0.75 %
Erwartete Rendite nach Steuern und Kosten	2.25 %

In diesem Beispiel ist die Vermögensanlage finanziell attraktiver als die freiwillige Amortisation.

*Der Grenzsteuersatz besagt, wie viel Prozent eines zusätzlich verdienten Frankens in Form von Steuern an den Fiskus gehen.

6 Überlegen Sie sich eine «Investition» in Ihre Nachkommen.

Die Bevölkerung in der Schweiz wird immer älter. Das hat auch Auswirkungen auf das (Ver-)Erben: 72 Prozent der Erben sind zum Erbzeitpunkt bereits über 50 Jahre alt. Oftmals hätten die Erben – insbesondere die direkten Nachkommen – in einem früheren Alter einen stärkeren Liquiditätsbedarf, etwa für die Ausbildung, den Bau oder Erwerb eines Eigenheims oder die Gründung eines eigenen Unternehmens. «Ist viel Liquidität vorhanden, bietet es sich allenfalls an, einen Teil des Vermögens zu Lebzeiten an die nächste Generation weiterzugeben in Form eines Erbvorbezuges oder einer Schenkung», sagt Roman Brandenburger. «Eine frühzeitige und umfassende Erbschaftsplanung ermöglicht es, den Handlungsspielraum optimal zu nutzen und dabei künftige Streitigkeiten zu vermeiden.»

Fazit: Machen Sie eine Finanzplanung als Grundlage für Ihre Entscheide.

Auch wenn emotionale Aspekte beim Thema Hypothek und Amortisation immer miteinbezogen werden müssen, lohnt es sich auf jeden Fall, eine solide Finanz- und Pensionierungsplanung mit vernetzter Betrachtung zu machen, davon ist Experte Brandenburger überzeugt. «Wer die hier genannten sechs Punkte durchgegangen ist, hat bereits eine solide Basis gelegt. Und für alle weiterführenden Beratungen stehen ich oder meine Kolleginnen und Kollegen aus der Finanzplanung gern zur Verfügung.»



Roman Brandenburger

Finanzplaner

roman.brandenburger@zkb.ch

044 292 21 00

Suchen Sie Transparenz und Sicherheit? Wir helfen Ihnen mit einem Finanzplan.

Lassen Sie sich von unseren Expertinnen und Experten für Finanzplanung ganzheitlich und detailliert beraten. Wir erarbeiten mit Ihnen massgeschneiderte Lösungen für einen unbeschwerten Ruhestand.



zkb.ch/finanzplanung

044 292 21 00

1.

Prüfen Sie Ihren finanziellen Spielraum

Eine Finanzplanung zeigt Ihnen auf, wann Sie welchen Teil Ihres Vermögens benötigen, um Ihre Bedürfnisse zu decken. Mittel, die Sie längerfristig nicht benötigen, sollten Sie ertragswirksam investieren.

2.

Ziehen Sie alternative Investitionen in Betracht

Die freiwillige Amortisation Ihrer Hypothek ist wie eine Investition, die sich mit den Renditen und Laufzeiten anderer Anlagen vergleichen lassen. Dazu gehören etwa freiwillige Einkäufe in die Pensionskasse oder Wertchriftenanlagen.

3.

Lassen Sie sich vor dem Entscheid beraten

Fällen Sie Ihre Entscheidung auf einer soliden Basis. Lassen Sie sich dafür umfassend beraten und wägen Sie Chancen und Risiken genau ab. So fühlen Sie sich sicher und können mit Überzeugung zu Ihren finanziellen Handlungen stehen.

3 Tipps.



Aufbruch

Start-up-Firmen wie der Anda Verlag in Zürich-West lassen sich auf Ungewisses ein. Eine solide berufliche Vorsorge gibt dabei Sicherheit.

Berufliche Vorsorge im Start-up-Unternehmen

Davonschwimmen und abheben

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

Schöne Publikationen gestalten und Geschichten auf der Bühne zum Leben erwecken: Corinne Lüthi ist gern in mehr als einer Welt zuhause. Deshalb ist ihre Firma Anda nicht nur ein Verlag für Bücher, sondern auch eine Event-Organisation für Theaterstücke. Als Unternehmerin braucht sie viel Mut fürs Ungewisse, bei der Vorsorge setzt sie dagegen auf Sicherheit.

Von der Zukunft haben Kinder meist noch keine klare Vorstellung. Aber in Sachen Zauberei sind sie Experten. Etwa wenn sie im Bett unter der Decke liegen, in ein Buch eintauchen und mit blossen Gedanken ganz eigene Welten erschaffen. So erging es einst auch Corinne Lüthi: «Diese Momente waren für mich einfach magisch.»

Auch wenn seither die kindliche Magie mit der Realität der Erwachsenen eine Gegenspielerin erhielt: Den Sinn für Fantastisches, Schönes und immer wieder Neues hat sich Lüthi erhalten. In ihrer beruflichen Welt hat sie sich als visuelle Gestalterin und Designerin ausgelebt, später kamen Engagements als Event-Organisatorin von Bühnenproduktionen dazu. Die Anfrage einer befreundeten Künstlerin auf der Suche nach einem Verlag für ein Buchprojekt führte dann zum Schritt ins Unternehmertum: «Ich wollte dieses Buch unbedingt herausbringen – und wieso nicht im eigenen Verlag?»

Gesagt, getan: Im Frühjahr 2023 lancierte Corinne Lüthi ihr Start-up in der Verlagsbranche. Und weil sie heute noch gern in mehr als einer gestalterischen Welt unterwegs ist, sollte dies auch der Name der Firma ausdrücken: Anda, romanisch für Ente, ein Lebewesen, das nicht nur schwimmen, sondern auch fliegen kann und in allen Elementen zuhause ist. Vielleicht war bei der Namensfindung aber auch etwas Zauberei im Spiel, denn kaum war das erste Buchprojekt aufgegleist, erwachte Lüthi's Theaterleidenschaft wieder zu neuem Leben: Anda Events wurde zum zweiten Standbein des Verlags, und Lüthi nahm gleich mehrere Produktionen von Kindertheater- und Musicalstücken in Angriff.

Unterstützung durch Freunde und Experten

Corinne Lüthi staunt noch heute manchmal über ihr Davonschwimmen, Durchstarten und Abheben: «Eigentlich war ich nie ein mutiger Mensch und hatte immer Angst davor, das zu machen, was ich heute tue.» Doch trotz der Energie, die sie für ihre Projekte braucht, trotz der finanziellen Verpflichtung bei der Erteilung von Druckaufträgen und trotz der schlaflosen Nächte bei den Castings von Schauspielerinnen und Schauspielern: Bereut hat Lüthi ihren Schritt zum eigenen Unternehmen bis heute nicht. Geholfen hat ihr auch die Unterstützung, die sie erhalten hat: Von ihren Eltern, die sie zur eigenen Firma ermutigt haben. Von Freundinnen und Freunden, die sie mit Ideen und Kontak-



Corinne Lüthi hat ihren Geschäftssitz gleich neben dem Schiffbau in Zürich. In der kreativen Nachbarschaft fühlt sie sich wohl.



Amir Shkodra, BVG-Spezialist der Zürcher Kantonalbank, konnte Corinne Lüthi mit seiner Expertise entlasten. Die Firmengründerin kann sich dadurch ganz auf ihr Geschäft konzentrieren.

ten versorgt haben. Aber auch von Expertinnen und Experten in Finanzfragen. «Ich war schon lange Kundin bei der Zürcher Kantonalbank. Und als ich bei der Recherche zum Firmenstart auf den ZKB Gründerdesk stiess, war diese Wahl für mich nur folgerichtig», sagt Lüthi.

Sicherheit im Dschungel

Bei den Beratungen durch die Zürcher Kantonalbank rund um die Firmengründung kam bald auch die berufliche Vorsorge (BVG) ins Spiel – und damit Amir Shkodra: Der BVG-Spezialist wurde von den Kolleginnen und Kollegen des Gründerdesks lanciert und konnte Corinne Lüthi in seinem Gebiet rasch Sicherheit geben – für die Jungunternehmerin wie ein ersehntes Stück Land im grossen Meer der unternehmerischen Entscheide. «Die Selbstständigkeit ist wie ein Dschungel», sagt Lüthi. «Ich wusste nie, was noch auf mich zukommt, was ich noch alles entscheiden muss. Da ist es eine grosse Hilfe, wenn wenigstens ein Bereich abgedeckt ist und ich weiss: Das läuft.»

Amir Shkodra kann das gut nachvollziehen: «Die Themen der beruflichen Vorsorge erschliessen sich für viele nicht auf den ersten Blick, und kaum eine Jungunternehmerin oder ein Jungunternehmer hat auf diesem Gebiet viel Erfahrung. Wir können durch unsere Expertise für Entlastung sorgen; und die Firmengründerinnen und -gründer können sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.» Shkodra hat zunächst Lüthis Bedürfnisse eruiert und dann als unabhängiger Broker mit Blick auf den aktuellen Markt eine Ausschreibung für eine Pensionskasse und eine Personenversicherung lanciert. «Die Offerten der verschiedenen Anbieter habe ich Corinne Lüthi dann zusammenfassend präsentiert und ihr eine Empfehlung dazu abgegeben.» Nach dieser Beratung hat sich Lüthi für einen Anbieter entschieden, und Shkodra hat den Anschluss an die Versicherung vollzogen. Auch nach dem Abschluss bleibt die ZKB Lüthis erste Ansprechpartnerin für alle Fragen zur beruflichen Vorsorge.

Corinne Lüthi hatte sich – wie viele andere Lohnempfängerinnen und -empfänger – früher nie gross ums Thema BVG gekümmert und ihre Versicherungs nachweise bloss abgelegt. Doch mit der Firmengründung stiess sie plötzlich auf Überraschendes: «Als das Thema Krankentaggeldversicherung aufkam, dachte ich nur: Stimmt, das gibt es ja auch noch.» Lüthi war deshalb froh, dass ihr Shkodra in der unvertrauten Landschaft Wege und Ziele aufzeigen konnte. Generell hält Lüthi die Vorsorge für ein unterschätztes Thema: «Die Absicherung fürs Alter geht uns alle an, besonders auch, weil viele Fragen zu diesem Thema offen sind und politische Diskussionen dazu laufen.» Als Unternehmerin müsse sie zwar mutig sein bei Entscheiden zur Firma, so Lüthi. Sie sei jedoch auch auf Sicherheit bedacht, schliesslich habe sie eine Verantwortung für ihre erste Mitarbeiterin, die sie dank guter Auftragslage anstellen konnte.

Erfolg spornt an

Als Verlagsleiterin muss Corinne Lüthi ihre ganze Leidenschaft in den Anda Verlag geben. Die finanziellen Vorleistungen für ihre Buch- und Theaterprojekte kann Lüthi nur stemmen, weil sie nebenbei immer noch als Grafikerin arbeitet und sich so eine gewisse Quersubventionierung leisten kann. Doch der Erfolg spornt sie täglich an: «Ich habe mir immer vorgestellt, wie schön es sein könnte, ein Kinderbuch zu produzieren und die Handlung des Buches parallel dazu auf die Bühne zu bringen. Nun werden diese Synergien Stück für Stück Realität.»

Doch am schönsten sind für Lüthi die vielen fördernden Begegnungen mit Menschen aus den verschiedensten Bereichen. Diese helfen bisweilen auch unverhofft – und schon fast ein wenig magisch –, entscheidende Türen zu öffnen: So war es Vorsorge-Berater Amir Shkodra, der Corinne Lüthi nicht nur zu einem erfolgreichen PK-Abschluss verhelfen, sondern nebenbei auch einen entscheidenden Kontakt zu einem Theaterbetreiber in der Stadt Zürich herstellen konnte. In dessen Spielstätte wird nun ab Oktober ein poetisches Familientheater aus Lüthi's Programm aufgeführt. Shkodra freut sich über die gelungene Zusatzvermittlung – und auf die Premiere des Stücks, für die ihn Lüthi selbstverständlich auf die Gästeliste gesetzt hat.



Eine Vorsorgelösung für Ihr Unternehmen? Wir beraten Sie gern.

Wir unterstützen Sie bei der Wahl der richtigen Vorsorgelösung, beraten Sie unabhängig und neutral zu Pensionskasse, Unfallversicherung und Krankentaggeld.



zkb.ch/bvg
044 292 21 00

Vorsorgeplanung im Jungunternehmen

Wo liegen für Start-ups die Herausforderungen beim BVG?

Jungunternehmerinnen und -unternehmer haben verständlicherweise primär ihr Geschäftsmodell im Blick. Die berufliche Vorsorge besteht aber aus verschiedenen, teilweise gesetzlich vorgeschriebenen Elementen, die bei einer Firmengründung ebenfalls beachtet werden müssen.

Welche Bereiche umfasst die berufliche Vorsorge?

Neben dem Anschluss an eine Pensionskasse (PK) gehört auch die Unfallversicherung der Mitarbeitenden zur beruflichen Vorsorge. Neben diesen obligatorischen Elementen gibt es auch überobligatorische Optionen und zusätzliche Versicherungen wie Krankentaggeld-Lösungen.

Welche Rolle spielen PK & Co. für die Mitarbeitenden?

BVG-Lösungen sind für Mitarbeitende ein wichtiges Element der sozialen Absicherung. Flexible Modelle mit Wahlplänen erlauben es den Mitarbeitenden, ihre Beiträge und Leistungen den individuellen Bedürfnissen anzupassen. Dies steigert die Zufriedenheit der Mitarbeitenden.

Wie kann das BVG die Arbeitgeberattraktivität steigern?

Durch attraktive Angebote bei der zweiten Säule können Unternehmen den Mitarbeitenden ihre Wertschätzung zeigen und sie stärker ans Unternehmen binden. Zudem helfen gute BVG-Lösungen, sich als Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt zu positionieren.

Wie können Fachpersonen die Gründerinnen und Gründer unterstützen?

Vorsorgespezialistinnen und -spezialisten bieten eine Gesamtschau und können Detailfragen beantworten. Ihr Wissen hilft gerade Jungunternehmerinnen und -unternehmern, ein knappes Budget richtig einzusetzen und auf allen Gebieten das Optimum herauszuholen.



Yannick Blättler, Neoviso AG

Fragen, zuhören, vermitteln

Aufgezeichnet: Patrick Steinemann; Foto: Simon Habegger

Wohin führt unser Weg? Was können wir verändern? Und wie sprechen wir besser miteinander? Diese Fragen beschäftigten Yannick Blättler zunächst als Student und Netzwerker, heute treiben sie ihn als Jungunternehmer um. Mit seiner Firma NEOVISO ist er ein Übersetzer zwischen den Generationen und übt den Spagat zwischen kurzfristigen Bedürfnissen und langfristigen finanziellen Perspektiven.

«Die Theorie im Hörsaal ist ja schön und gut. Aber was geht eigentlich draussen in der Praxis ab? Diese Frage wollte ich als Wirtschaftsstudent schon ganz früh beantwortet haben. Also gründete ich mit einigen Kommilitonen das Neo Network und lud Firmenvertreter zu Keynotes über ihr Tun ein. Was die Firmen alles geleistet haben in der Vergangenheit, interessierte mich dabei weniger. Ich wollte vielmehr wissen, wohin ihr Weg führen soll und welches Mindset nötig ist für die Entwicklungen von morgen.

Durch das Kommunizieren und Netzwerken an der Universität kam ich auch zu ersten Beratungen und Speaker-Jobs: Im Gegenzug zu den Insights der Firmenvertreter lieferte ich ihnen eine Gebrauchsanleitung meiner Generation. So wurde

ich als 22-jähriger Student zum Start-up-Unternehmer. Einen klaren Businessplan hatte ich für die NEOVISO GmbH nicht. Aber dafür noch ganz viele weitere Fragen. Die wichtigsten drei: Wie sehen die Bedürfnisse und Wünsche der jungen Generation aus? Was sind die Angebote und Anforderungen von Firmen und Brands? Und wie lassen sich all die Sichtweisen zusammenbringen?

Im Austausch zwischen Jung und Alt ist ein Baustein zentral: die Kommunikation. Die Generation Z will heute anders angesprochen werden. Sie ist schnell und flexibel unterwegs und will eine klare und überzeugende Storyline. Etwa beim Thema Finanzen: Junge Menschen bevorzugen digitale Vorgehensweisen und stehen dem Austausch von viel Papier eher skeptisch gegenüber. Sie wollen stattdessen Produkte mit einem Look & Feel, das ihnen entspricht. Ein gutes Beispiel dafür ist die App frankly der Zürcher Kantonalbank: Anklicken, auswählen und mit der privaten Vorsorge starten. Wenn die Ansprache stimmt, ist auch das Interesse geweckt.

Doch weil sie etwas anders sprechen, chatten oder dies und das liken, heisst das nicht, dass sich die jüngere Generation in allem von der älteren Altersgruppe unterscheidet. Sicherheit beispielsweise ist

«Im Austausch zwischen
Jung und Alt ist ein Baustein
zentral: die Kommunikation.»

Yannick Blättler



auch für die jüngeren Leute ein grosses Thema, speziell bei den Finanzen. Wegen Social Media stehen sie immer im Vergleich mit ihrem Umfeld, sind in Sorge, zu wenig zu verdienen, um ihren Lifestyle finanzieren zu können. Es dominiert eher das kurzfristige Denken, und Vorsorge fürs Alter ist thematisch meist noch weit weg.

Auch ich als Unternehmer muss immer abwägen zwischen kurzfristigen Bedürfnissen der Firma und einer langfristigen finanziellen Perspektive und Absicherung. Heute beschäftige ich mehr als 30 Mitarbeitende, die sich mit Marketing und Branding oder dem Bespielen von Social-Media-Kanälen für unsere Auftraggeber befassen. Unser wichtigstes Standbein ist jedoch das Employer Branding, also die Frage, wie sich Firmen für Arbeitnehmende attraktiv machen können. Auch da geht es hauptsächlich um Kommunikation: Wie und auf welchen Kanälen sprechen wir junge Arbeitssuchende an? Wie können wir sie onboarden? Wie können wir Vision und Sinn vermitteln? Anwenden kann ich diese Themen auch in der Praxis von NEOVISO.

Zur Mitarbeiterpflege gehört natürlich das Thema berufliche Vorsorge – ich musste meinen Wissensstand zum BVG ausbauen, um meine Angestellten angemessen informieren zu können. Meine persönliche Vorsorge? Um die muss ich mich künftig noch stärker kümmern. Momentan steckt mein Geld für die Zukunft hauptsächlich in der NEOVISO, die mittlerweile von der GmbH zur AG herangewachsen ist.

Nicht nur meine Firma ist erwachsener geworden, auch ich bin mittlerweile 31. Die Themen der Jüngeren fesseln mich aber nach wie vor, vielleicht gibt es neben der Hauptfirma zur Generation Z bald eine Tochterfirma zur nachfolgenden Generation Alpha. Doch auch da wird es um das Gleiche gehen: mutig sein, Sachverhalte challengen, Ideen produzieren. Und vor allem: Fragen stellen.»

Yannick Blättler

Bereits während seines Bachelor-Studiums an der Universität Zürich hat Yannick Blättler sein Beratungsunternehmen NEOVISO gegründet. Später hat er sein Wirtschaftsstudium mit einem Master an der Universität St. Gallen (HSG) abgeschlossen. Blättler tritt auch als Redner und Podcaster auf und ist Gastdozent zu den Themen Generation Z, Digitales Marketing und Leadership an der Hochschule Luzern (HSLU) und an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ).

www.neoviso.ch

Haben Sie Fragen zur Pensionierung? Wir sind für Sie da.

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



zkb.ch/vorsorge
044 292 21 00

#immobilien

Welche Strategie soll gewählt werden für Immobilien im dritten Lebensabschnitt? Und welche Regelungen für den Nachlass bieten sich an? Expertinnen und Experten der Zürcher Kantonalbank haben diese und weitere Fragen in einem Webcast beantwortet.

«Die eigene Wohnung oder das eigene Haus spielt für viele Immobilienbesitzerinnen und -besitzer eine wichtige Rolle, in emotionaler wie in finanzieller Hinsicht.» Dies hielt Judith Albrecht, Marktgebietsleiterin Zürichsee bei der ZKB und Moderatorin des Webcast, gleich zu Beginn fest. Es sei deshalb wichtig, die individuellen Vorstellungen zur eigenen Wohnsituation regelmässig zu überprüfen.

Doch wie kann und soll es mit der Immobilie nach der Pensionierung oder im Nachlassfall konkret weitergehen? Vorzeitig verkauft würden die Immobilien selten, wusste Ursina Kubli, Leiterin Immobilien Research der ZKB, zu berichten. «Wer diese Option dennoch in Betracht zieht, sollte sich rechtzeitig auf die Suche nach einer Ersatzliegenschaft machen; der Verkauf der bisherigen Immobilie ist meist der einfachere Teil.» Ist kein Verkauf geplant, wird häufig eine Amortisation der Hypothek auf die Pensionierung hin erwogen. Kundenbetreuer Andreas Scheck zeigte anhand eines Beispiels auf, dass sich dies finanziell nicht immer lohnt und eine Anlage des freien Vermögens oft der attraktivere Weg ist. «Die Beibehaltung von freiem Vermögen bietet zudem mehr Flexibilität, wenn sich die finanzielle Situation im dritten Lebensabschnitt ändert.»

Und was gilt es zu beachten, wenn das Haus oder die Wohnung an die Nachkommen verschenkt oder vererbt werden soll? Stefan Reinhard, Leiter Erbschaften und Stiftungen bei der ZKB, plädierte in seinen Ausführungen für eine rechtzeitige Ziel- und Bedarfsanalyse. «Vor allem aber empfiehlt sich der Beizug einer Fachperson, denn die Weitergabe einer Immobilie umfasst zahlreiche rechtliche und steuerliche Aspekte, die angeschaut und geregelt werden müssen.»

Webcast verpasst? Schauen Sie den Replay.

Den Webcast unter dem Titel «Gewusst wie: Immobilien im dritten Lebensabschnitt» können Sie über den nachfolgenden Link kostenlos im Replay ansehen.



zkb.ch/immobilien-pension

Rechtzeitig handeln



Gaben Auskunft zu allen Immobilien Themen: Kundenberater Andreas Scheck (oben rechts), Ursina Kubli, Leiterin Immobilien Research (Mitte rechts), im Gespräch mit Webcast-Moderatorin Judith Albrecht (Mitte links) und Stefan Reinhard, Leiter Erbschaften und Stiftungen (unten rechts).



Digitales Erbe

«Wir müssen unser Bewusstsein für Daten schärfen»

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

Wer stirbt, hinterlässt nicht nur physische Werte, sondern auch eine Menge digitaler Daten. Lohnt es sich, schon zu Lebzeiten diesen speziellen Teil des Nachlasses zu regeln? Ja, meint Rechtsprofessorin Cordula Lötscher – und zeigt die wichtigsten Punkte dazu auf.

Social-Media-Accounts, Ferienfotos, E-Mail-Korrespondenzen, persönliche Websites: Wir leben in einer Welt der digitalen Daten, machen uns aber kaum Gedanken, was mit diesen virtuellen Hinterlassenschaften nach dem Tod geschehen soll.

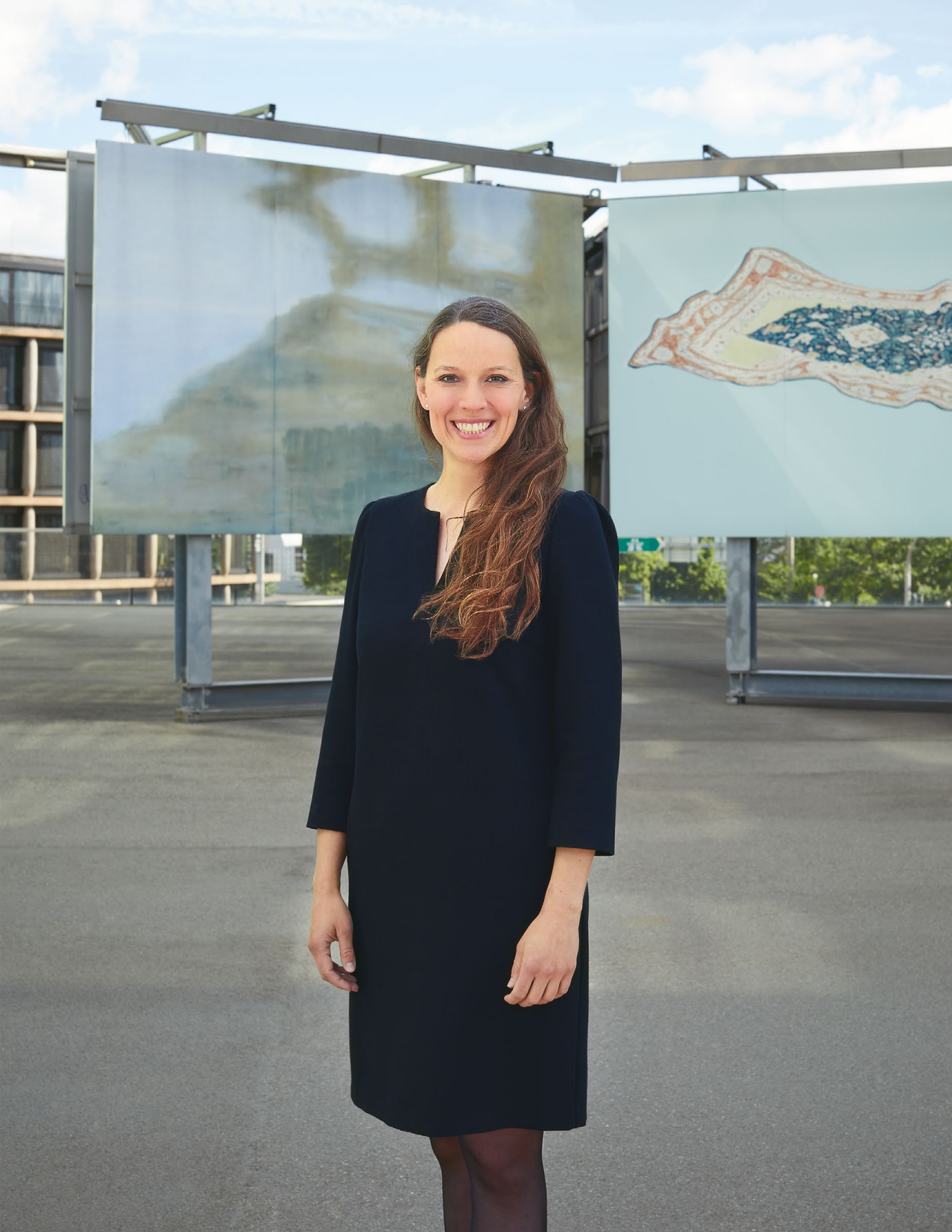
Das ist tatsächlich erstaunlich. Allerdings ist unser traditionelles Hab und Gut sicht- und greifbar und somit auch überschaubar. Im digitalen Raum verschwindet das Flüchtige hingegen leicht aus unseren Sinnen – obwohl es sich oft um Dinge mit hohem emotionalem Wert handelt. Zudem führt die schiere Menge der digitalen Spuren dazu, dass schon zu Lebzeiten wohl nur die wenigsten Menschen einen genauen Überblick haben.

Bildet alles, was ich digital geschaffen habe, auch mein digitales Erbe?

Eine grosse Frage. In der Schweiz haben wir kein Dateneigentum, das heisst, wir sind nicht per se Eigentümerin oder Eigentümer aller Daten, die wir generiert haben oder die mit uns verbunden sind. Dagegen kennen wir ein Datenschutzrecht, das sich auf das Persönlichkeitsrecht stützt. Ich bin also geschützt, wenn es um das Bearbeiten von Daten über mich geht. Das Erbrecht regelt zwar die Weitergabe von Eigentum, doch damit vererbe ich nicht automatisch auch meine digitalen Daten, da diese mir ja nicht uneingeschränkt gehören. Diese Differenzierung macht das Ganze kompliziert.

Welche Vereinfachung für den juristischen Laien ist noch zulässig?

Grundsätzlich kann ich jene Daten vererben, die mit einem Recht oder einer Pflicht von mir verknüpft sind. Das kann etwa ein Eigentumsrecht sein an einem physischen Speichermedium samt darauf befindlicher Daten. Ein Recht auf Daten kann sich aber auch durch einen Vertrag ergeben, wie bei einem Benutzerkonto mit einem digitalen Anbieter. Ausdrücklich gesetzlich geregelt ist der erbrechtliche Übergang von Domain-Namen: Herr Meiers Domain www.max-meier.ch geht an die Erben von Herrn Meier über. Auch geistige Schöp-



Empfiehl Nachlasskontakte bei digitalen Accounts anzulegen: Cordula Lötscher vor der Juristischen Fakultät in Basel.

fungen wie Bilder, Texte oder Musik sind vererbbar über das Urheberrecht – die Erben erhalten dann die Verwertungsrechte an diesen Werken.

Ein vererbbarer Vertrag im digitalen Bereich: Wie kommt dieser zustande?

Eigentlich basiert jedes Benutzerkonto, das ich für einen Onlineshop, einen Social-Media-Account oder eine App abschliesse, auf einem Vertrag. Unklar ist bei vielen Digitalaccounts jedoch, ob sie mit dem Tod enden – eine gesetzliche Bestimmung dazu gibt es in der Schweiz nicht. Entscheidend sind somit vielfach die AGB, die Allgemeinen Geschäftsbestimmungen des Anbieters.

Viele Accounts liegen auf Servern ausserhalb der Schweiz. Welches Recht gilt in diesen Fällen?

Wenn ich als Konsumentin in der Schweiz einen Vertrag mit einem ausländischen Anbieter abschliesse, bin ich durch die Schweizer Konsumentenschutzbestimmungen geschützt. Diese beinhalten etwa einen Gerichtsstand in der Schweiz. Wenn ich jedoch als selbstständige Unternehmerin im kommerziellen Bereich einen Account betreibe, gelten diese Bestimmungen nicht mehr. Dann gilt das Recht, das auf den jeweiligen Vertrag Anwendung findet – das ist bei internationalen Anbietern häufig ausländisches Recht.

Daten sind heute vielfach in der Cloud abgespeichert, und diese Server stehen ebenfalls häufig im Ausland.

Auch hier haben wir ein Vertragsverhältnis mit AGB oder Nutzungsbedingungen. Und ein solches kann eben ein Recht der Erben ausschliessen, indem es den Vertrag mit dem Tod des Inhabers für beendet erklärt. Dies ist etwa bei der iCloud von Apple der Fall. Hier haben die Erben nur dann ein Zugriffsrecht auf Fotos und Dokumente in der Cloud, wenn die Inhaberin oder der Inhaber schon zu Lebzeiten einen sogenannten Nachlasskontakt definiert haben. Ob solche AGB zulässig sind, wurde vom Bundesgericht noch nicht beurteilt.

Und bei lokal abgespeicherten Daten: Ist die Erbsituation da etwas einfacher?

Ja. Wer einen Zugriff seiner Erben auf gewisse Daten sicherstellen will, sollte am besten lokale, individuelle Speichermedien wie USB-Sticks oder Festplatten verwenden: Diese sind als Sache mein

Eigentum. Und wenn diese Speicher mir gehören, gilt dies auch für die darauf befindlichen Daten – sie sind dann ganz normal vererbbar.

Geschieht mit meinem digitalen Erbe von Amtes wegen etwas, wenn ich nichts regle?

Dann gilt die gesetzliche Erbfolge. Das heisst, der gesamte Nachlass – analog wie digital – geht an die gesetzlichen Erben über. Allerdings sind nicht alle Angehörigen auch gesetzliche Erben. Sofern keine persönlichen Nachlassregelungen vorliegen, haben zum Beispiel unverheiratete Lebenspartner kein gesetzliches Erbrecht und damit auch keinen Anspruch auf persönliche Gegenstände oder Daten, wie etwa Fotos in der Cloud der verstorbenen Person. Die Erblasserin oder der Erblasser haben hier aber wie beim übrigen Nachlass einen gesetzlichen Spielraum und können persönliche Regelungen festhalten.

Wie kann ich denn zu Lebzeiten meinen digitalen Nachlass regeln?

Am besten ist es, sich zunächst einen Überblick über alle Daten und Accounts zu verschaffen. In einem zweiten Schritt ist dann zu entscheiden, was mit dem digitalen Nachlass geschehen soll. Sind die persönlichen Wünsche einmal definiert, ist es sicher eine gute Idee, die wichtigen digitalen Daten – sofern möglich und erwünscht – auf lokalen Speichermedien zu sichern und diese für die Erben auffindbar zu deponieren. Das gilt auch für Anweisungen an die Hinterbliebenen, etwa in Form von Löschanordnungen oder durch die Bestimmung einer Person, die einen Account oder Channel weiterführen soll.

Konkret: Mache ich am besten einfach einmal eine Liste?

Das hilft den Erbinnen und Erben sicher schon weiter, denn solche klar festgehaltenen Wünsche ersparen manche emotionalen Diskussionen nach einem Todesfall. Sofern gewisse Daten oder Accounts konkret an eine bestimmte Person vererbt werden sollen, sollten auch die gleichen Formvorschriften eingehalten werden wie bei einem Testament – die Anweisungen müssen also handschriftlich notiert sein. Nicht zu diesen Anordnungen gehören jedoch die Zugangsdaten zu den einzelnen Konten und Accounts – diese sollten separat festgehalten werden.



Darauf kommt es an

01

Verschaffen Sie sich eine Übersicht

Machen Sie eine Liste mit Ihren wichtigsten Online-Konten und sonstigen digitalen Spuren. Überlegen Sie danach, was mit den jeweiligen Daten nach Ihrem Tod geschehen soll. Löschen Sie Daten, bei denen Sie nicht wollen, dass sie jemand sieht.

02

Richten Sie Nachlasskontakte ein

Grosse Anbieter wie Google, Apple oder Meta (Facebook) bieten die Möglichkeit, Nachlasskontakte einzurichten. So können Ihre Erben einfacher an Ihre Benutzerkonten gelangen und diese in Ihrem Sinne weiterführen oder löschen.

03

Sichern Sie Ihre Daten lokal

Ein einfacher und sicherer Weg, digitale Daten weiterzuerben, sind lokale Datenträger wie USB-Sticks. Diese gelten samt darauf befindlichen Daten als Eigentum, das normal an die Erben weitergeht.

04

Lassen Sie sich beraten

Die rechtlichen Bestimmungen im Zusammenhang mit digitalen Daten sind komplex. Expertinnen und Experten können Sie mit Rat und Tat unterstützen.



«Der einfachste und sicherste Weg, Daten zu vererben, ist ein lokales Speichermedium.»

Cordula Lötscher

Gibt es spezielle Tools oder Dienste, die mir helfen, mich zu organisieren?

Eine Möglichkeit sind Passwort- und Account-Manager-Tools – da sind alle relevanten Angaben beisammen. Sie müssen dann nur noch dafür sorgen, dass Ihre Erben den Zugang zu diesem einen Tool bekommen. Auch die Zugangscodes zu Ihren Geräten – Computer, Handy – sollten Sie zuhnden Ihrer Erben an sicherer Stelle hinterlegen. Zu empfehlen ist ausserdem, die bereits erwähnten Nachlasskontakte bei grossen Anbietern wie Google, Meta/Facebook oder Apple einzurichten.

Und wenn ich Kryptowährungen sicher vererben will?

Hier ist das Recht in der Schweiz noch lückenhaft. Zahlungstokens wie Kryptowährungen fallen juristisch gesehen nicht unter den Eigentumsbegriff, obwohl sie in einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise klar einen Vermögenswert darstellen, der ja auch besteuert wird. Kryptowährungen gehen also faktisch wie andere Werte ins Nachlassvermögen – Gerichtsurteile hierzu fehlen jedoch noch in der Schweiz. Das Vererben von Kryptowerten benötigt auf jeden Fall eine besondere Aufmerksamkeit.

Die Gretchenfrage zum Schluss: Haben Sie Ihr digitales Erbe schon im Detail geregelt?

Die eigenen Ratschläge vollumfänglich anzuwenden, ist immer am schwierigsten ... (lacht) – ich habe gewisse Dinge wie etwa Nachlasskontakte bei einzelnen Accounts veranlasst, habe aber sicher noch nicht für 100 Prozent meiner digitalen Daten eine Regelung definiert. Für mich wie für jede und jeden anderen gilt, das Bewusstsein im Umgang mit digitalen Daten immer wieder von neuem zu schärfen.



Cordula Lötscher

ist Professorin für Privatrecht an der Juristischen Fakultät der Universität Basel sowie Lehrbeauftragte an den Universitäten Luzern und Zürich. Zudem fungiert sie als nebenamtliche Bundesrichterin in Lausanne sowie als nebenamtliche Richterin am Appellationsgericht Basel-Stadt. Cordula Lötscher hat 2021 ein Buch veröffentlicht mit dem Titel *Der digitale Nachlass*.

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

Selbst bestimmen



Mit einem Vorsorgeauftrag legen Sie fest, wer Sie im Falle Ihrer Urteilsunfähigkeit in finanziellen oder rechtlichen Angelegenheiten vertreten soll. Unser Konfigurator hilft Ihnen, eine korrekte Vorlage zu erstellen.

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

Der Vorsorgeauftrag

- Mit einem Vorsorgeauftrag regeln Sie die Personensorge (Betreuung und Begleitung in allen persönlichen Angelegenheiten), die Vermögenssorge (Verwaltung des Vermögens und/oder Einkommens) und die Vertretung im Rechtsverkehr.
- Obwohl dem Ehepartner gesetzliche Vertretungsrechte für alltägliche Angelegenheiten zustehen, benötigen auch Ehegatten oder Personen in eingetragener Partnerschaft einen Vorsorgeauftrag, um bei weitergehenden Themen wie etwa der Veräusserung einer Liegenschaft eigenständig entscheiden zu können.
- Wenn im Falle einer Urteilsunfähigkeit kein Vorsorgeauftrag vorhanden ist, benötigt der (Ehe-)Partner für Rechtshandlungen, die über alltägliche Angelegenheiten hinausgehen, die Zustimmung der Kindes- und Erwachsenenschutzbehörde (KESB). Bei Bedarf errichtet die KESB auch eine Beistandschaft, um die hilfsbedürftige Person zu unterstützen.

Der Konfigurator

- Der Vorsorgeauftrag-Konfigurator der ZKB hilft Ihnen, eine individuelle Vorlage für einen Vorsorgeauftrag zu erstellen, die alle gewünschten Bereiche umfasst und eine rechtlich korrekte Form hat. Den so erstellten Vorsorgeauftrag können Sie handschriftlich abschreiben.
- Bei komplexen Vermögensverhältnissen (z. B. Geschäftsvermögen) oder speziellen Auflagen an die beauftragte Person ist es sinnvoll, sich durch die Expertinnen und Experten der ZKB beraten und einen auf diese Bedürfnisse ausgerichteten Vorsorgeauftrag erstellen zu lassen.
- Bewahren Sie den persönlichen Vorsorgeauftrag anschliessend so auf, dass er leicht auffindbar ist. Zudem empfiehlt es sich, der beauftragten Person eine Kopie des Vorsorgeauftrages auszuhändigen mit dem Hinweis, wo sich das Original befindet.

Höhere Liegen- schaftswerte, höhere Steuern?



Liegenschaftsbesitzende konnten in den letzten Jahren von steigenden Immobilienpreisen und niedrigen Hypothekenzinsen profitieren. Allerdings müssen sie, wenn sie ihre Immobilie selbst bewohnen, neben dem Vermögenssteuerwert auch einen Eigenmietwert in ihrer jährlichen Steuererklärung angeben. Um die Mindestanforderungen des Bundesgerichts zu erfüllen, dürfen die Vermögenssteuerwerte von Immobilien nicht weniger als 70 Prozent des Marktwertes und die Eigenmietwerte nicht weniger als 60 Prozent einer vergleichbaren Marktmiete betragen.

Die aktuelle Weisung des Zürcher Regierungsrates zur Berechnung der Vermögenssteuer- und Eigenmietwerte stammt aus dem Jahr 2009 und ist veraltet. Aufgrund von Gerichtsentscheiden wurde die Finanzdirektion beauftragt, diese zu überarbeiten. Die Einführung ist auf das Steuerjahr 2025 geplant.

Der Entwurf der neuen Weisung hat gezeigt, dass das Rad nicht neu erfunden wird und die Bewertungsmethode grundsätzlich unverändert bleibt. Anpassungen gibt es aber beispielsweise bei der Einteilung der Lageklassen und den der Bewertung zugrunde liegenden Parametern (z. B. Grundstückspreise, Kapitalisierungssatz bei Mehrfamilienhäusern usw.). Aufgrund dieser Anpassungen dürften die Steuerwerte laut Gutachten im Durchschnitt um etwa 50 Prozent steigen. Neu ist, dass der Eigenmietwert nicht mehr mit einem einheitlichen Ableitungssatz auf Basis des Vermögenssteuerwerts ermittelt wird, sondern jede Gemeinde über einen individuellen Prozentsatz verfügt.

Der durchschnittliche Eigenmietwert dürfte daher um rund 10 Prozent bei Eigentumswohnungen bzw. 11 Prozent bei Einfamilienhäusern steigen. Im Einzelfall können die Abweichungen beim

Vermögenssteuer- bzw. Eigenmietwert jedoch stark variieren. Hier ist insbesondere die Lage der Immobilie und/oder der Kaufzeitpunkt ein wesentlicher Faktor. Aus Sicht der Immobilieneigentümer erhöht sich immerhin auch der entsprechende Pauschalabzug für die Unterhaltskosten der Immobilie im gleichen Verhältnis.

Bis zum Zeitpunkt der endgültigen Neubewertung der Immobilien ist grundsätzlich nichts zu tun. Erst wenn die neue Bewertung erstmals in die Steuererklärung einfließt, sollte überprüft werden, ob sich der Eigenmietwert innerhalb der im Kanton Zürich definierten Bandbreite von 60 bis 70 Prozent einer Marktmiete bewegt.



Cyrill Gamma,
Steuerberater,
antwortet.

Haben Sie Fragen?

cyrill.gamma@zkb.ch

044 292 21 00

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 Thimo van Leeuwen via
Unsplash; S. 2 Victrola via Unsplash;
S. 3 Stefan Walter; S. 5 Marcia Straub
via Getty Images; S. 9/30 Simon
Baumann; S. 21 Katharina Wernli

Disclaimer

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

Copyright © 2024
Zürcher Kantonalbank

Marianne und Martin Jahn aus Hirzel

Beim Bauen an die Umwelt denken. Das liegt doch nahe.

Jetzt unser Umweltdarlehen entdecken.
Die nahe Bank. zkb.ch/umweltdarlehen



Zürcher
Kantonalbank