

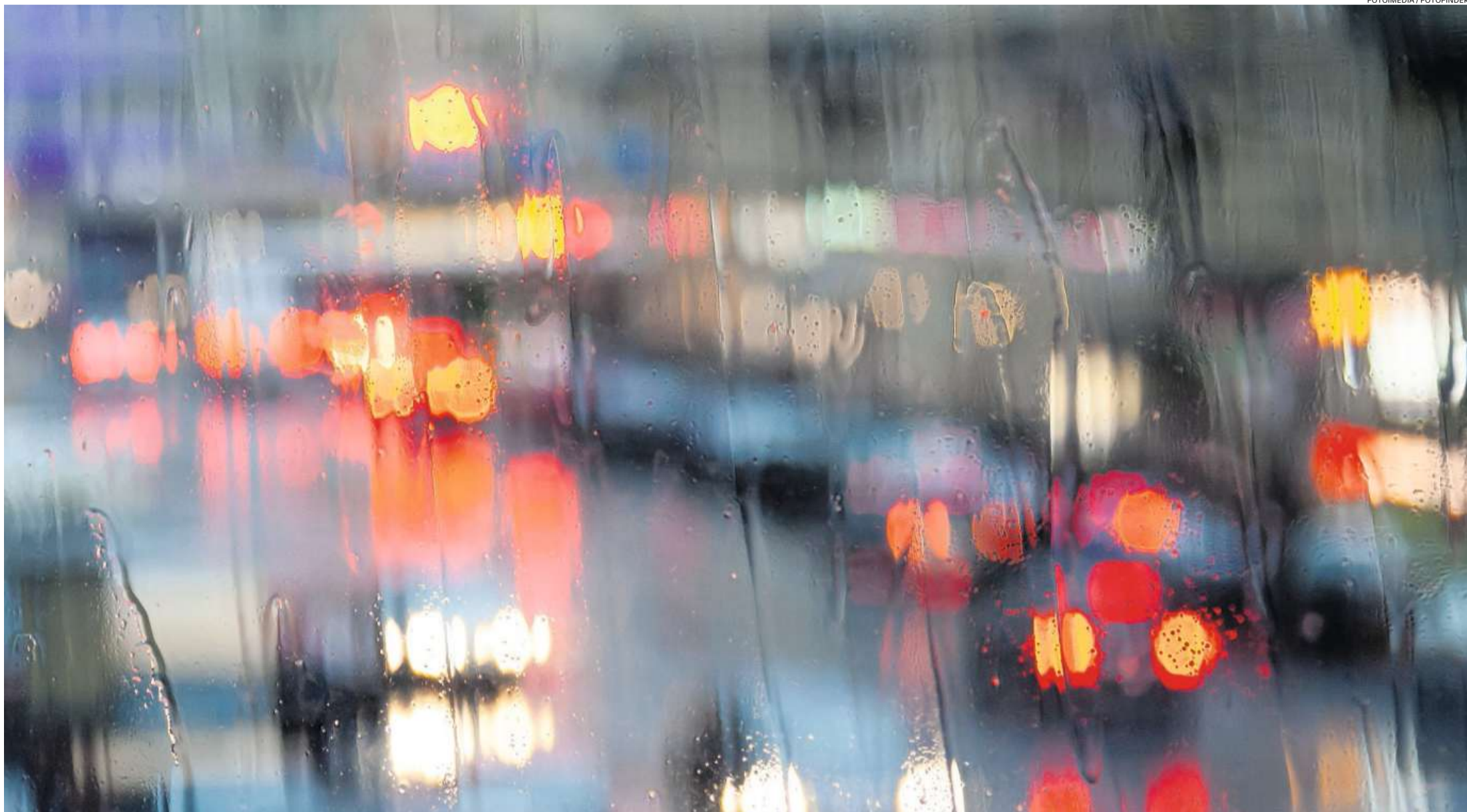


MIKALE BUCK / SHUTTERSTOCK / REY / DUKAS

# Wege aus der Tiefzinsfalle

Die Altersvorsorge in der Schweiz ist von allen Seiten her unter Druck. Was dies bedeutet und was man beim Vorsorgen beachten sollte

# Anlegen & Vorsorgen



Die Aussichten auf den Zinsmärkten sind etwa gleich eingetrübt wie die Sicht, die Verkehrsteilnehmer zuweilen haben.

# Sparen, sparen, sparen

Tiefe Zinsen und steigende Lebenserwartung bringen unser Vorsorgesystem ins Wanken. Wer im Alter den gewohnten Lebensstil weiterführen will, muss zusätzlich Geld ansparen. **Von Charlotte Jacquemart**

Wo der Schuh drückt, ist für einmal sehr einfach zu erklären: Das Schweizer Vorsorgesystem mit den berühmten drei Säulen kommt ins Wanken, weil es zum einen auf den Kapitalmärkten kaum mehr Zinserträge gibt. Die Zinsen sind in den letzten 20 Jahren regelrecht kollabiert (siehe Grafik). Zum andern: 1948 lebten wir bei Antritt der AHV-Rente im Durchschnitt 13 Jahre. Heute sind es sage und schreibe 23 Jahre. Das Erste ist nicht so toll - das Zweite schon.

Doch beide Trends treffen die erste und die zweite Säule der Schweizer Vorsorge ins Mark. Die Rahmenbedingungen beider Säulen sind bis heute kaum an diese neuen Begebenheiten angepasst worden. Schlimm sei das Ganze in erster Linie für die Jungen, sagt Antimo Perretta, Chef der Axa Winterthur, im Interview (Seite 84): Würden die Finanzierungsgrundlagen für AHV und Pensionskassen nicht endlich an die «neue Welt» angepasst, verhalte sich die Schweiz nicht besser als die Länder der europäischen Peripherie. «Wir belasten kommende Generationen mit dem, was wir heute konsumieren.»

Die UBS-Ökonomin Veronica Weisser hat ausgerechnet, wie hoch die AHV-Renten im Vergleich zu 1948 sind. «Die AHV-Minimalrente liegt kaufkraftbereinigt heute sechsmal höher als damals.» Das bedeute, dass die derzeitige AHV-Gesetzgebung jeder heute lebenden Generation für die Zukunft mehr an Leistung verspreche, als diese selbst noch einzahlen müsste, sagt Weisser. Die vorgeschlagene AHV-Sanierung durch Bundesrat Alain Berset löse das Problem für die junge Generation übrigens mitnichten, sagt Weisser. «Im Gegenteil: Der bundesrätliche Finanzierungsvorschlag geht erneut zulasten der Jungen.» Dies deshalb, weil die Reduktion der AHV-Lücke zu rund drei Vierteln durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer gestopft werden soll. «Die

Mehrwertsteuer belastet per se die Jungen viel stärker, weil sie noch länger konsumieren», erklärt Weisser. Brächte Berset seinen Vorschlag einst durch, so würde die Mehrbelastung eines heute Geborenen laut UBS 35 000 Fr. betragen, während ein 65-Jähriger nur 5000 Fr. besteuern müsste. «Generationengerechtigkeit sieht anders aus», meint Weisser.

## Zweite Säule wird missbraucht

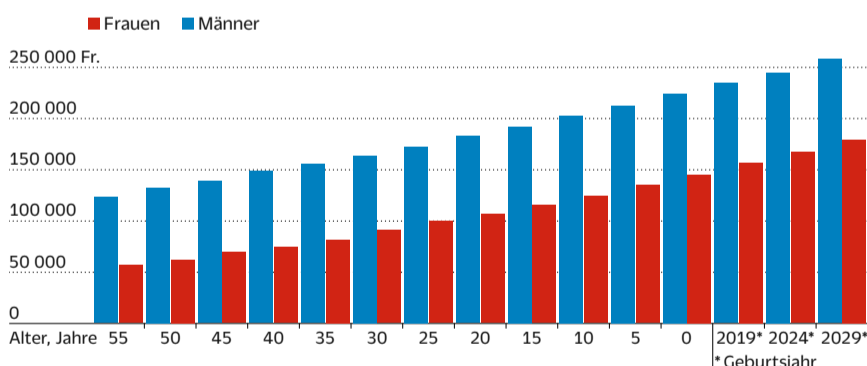
Die AHV trifft die demografische Entwicklung besonders stark, weil die Säule ein Umlageverfahren ist. Die Pensionskassen sind nach dem Kapitaldeckungsverfahren organisiert. Sind sie deshalb aus dem Schneider? Mitnichten. Zwar spart jeder in der zweiten Säule für sich selbst an. Doch weil der Umwandlungssatz, mit dem heute Rentner in Pension gehen, mit 6,8% (Obligatorium) viel zu hoch ist, wird auch in der zweiten Säule Ertrag von den Arbeitnehmern zu den Pensionären verschoben. Und zwar nicht wenig: Laut den UBS-Berechnungen muss das angesparte Kapital eines Rentners im Schnitt mit über 5% verzinst werden. Den Arbeitnehmern hingegen wird nur der Mindestzins garantiert, der bei 1,75% liegt und vom Bundesrat im Herbst in Richtung 1% gesenkt werden dürfte.

Der Chef der Zürcher Pensionskasse BVK, Thomas Schönbachler, sagt denn auch unverblümt: «Heute stellen die aktiven Arbeitnehmer eigentlich das Risikokapital für die Rentner zur Verfügung.» Je tiefer zudem ein Gehalt, desto mehr wird umverteilt. Damit trifft die Umverteilung in der Pensionskasse genau jene am meisten, die wegen ihrer tiefen Löhne am stärksten auf einen hohen Ertrag ihres Vorsorgekapitals angewiesen wären.

Was kann der Einzelne tun, um seine Situation im Alter zu verbessern? Die UBS-Ökonomin Weisser sagt pragmatisch: «Wenn es weniger Rendite gibt, muss man mehr sparen.» So einfach ist das. Nicht nur mehr, sondern vor allem so früh als möglich mit Sparen beginnen, rät Axa-Winterthur-Chef Perretta der

## Wer soll das bezahlen?

### Ungedekte Leistungsverpflichtungen in der 2. Säule

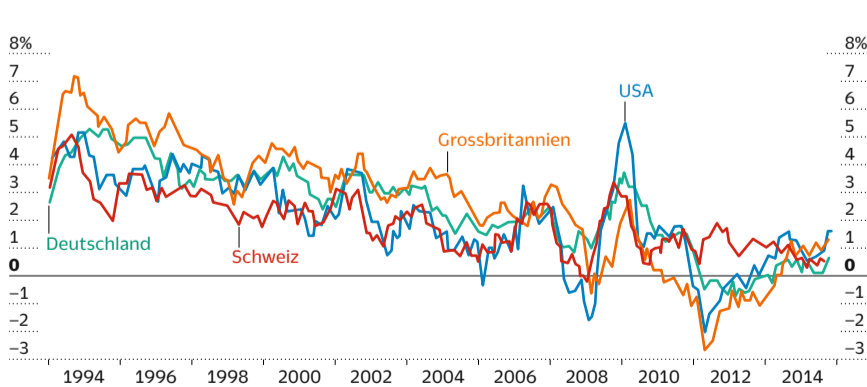


Lesebeispiel: Wenn ein 40-Jähriger dereinst in Rente geht, fehlen ihm beim derzeit versprochenen Rentenniveau und der heutigen Kapitalmarktlage 150 000 Fr. (Obligatorium)

Quelle: UBS

## Globale Realzinsen sinken überall

### Differenz zwischen Rendite zehnjähriger Staatsanleihen und Inflation



Quelle: Bloomberg, UBS

jungen Generation. Sich alleine auf AHV und Pensionskasse zu verlassen, ist jedenfalls keine gute Idee. Doch wo und wie soll man Ersparnis heute parkieren, wenn man solches verfügbar hat? Wer wolle, dass sein Geld noch etwas Rendite erziele, komme nicht darum herum, mehr Risiko einzugehen, sagt Weisser. Gerade im Schweizer Franken sind die

Zinsen noch tiefer als anderswo, weil die Schweiz für ausländische Investoren als sicherer Hafen gilt. Was sich noch anbietet, sind zum Beispiel ausländische Firmenanleihen, die man auch währungs-gesichert erhält. Wer sich gar getraut, in Lokalanleihen aus Schwellenländern zu investieren, hat damit auch 2015 noch gute Ertragsaussichten. Die Anlageklasse

gehört zu den wenigen verbliebenen Anleihemärkten, die Renditen zwischen 5% und 8% abwerfen. Einer der Pioniere in diesem Segment, der Local Emerging Bond Fund von Julius Bär, hat seit 2000 pro Jahr 6,7% Ertrag erwirtschaftet.

Oder aber man setzt stärker auf Aktien, meint Weisser. Wichtig dabei sei, gestaffelt einzusteigen, immer gut diversifiziert zu sein und an einer definierten Anlagestrategie festzuhalten. Eine neue Plattform, Obermatt.com, hilft Privatanlegern möglicherweise dabei, Aktien systematisch über verschiedene Märkte und Segmente auszuwählen, die sich für die private Vorsorge eignen.

## Säule 3a als «last resort»

Abgesehen vom Besitz einer eigenen Immobilie, in der man angesichts der rekordtiefen Hypothekarzinsen allenfalls günstig wohnen kann, bietet sich noch die steuerbegünstigte Säule 3a an. Aber auch für dieses Vorsorgesparen gilt: Wer mehr Rendite sucht, muss mehr Risiko fahren. Denn die Zinsen auf den 3a-Konten sind genau gleich gepurzelt wie alle anderen Zinsen auch. Derzeit liegen sie zwischen 1,25% und 0%. Mehr Risiko eingehen können Sparer, indem sie 3a-Fondspolices kaufen. Dieses Sparen mit Wertschriften hat aber einen Pferdefuss: Die Anlagevorschriften für die zweite und dritte Säule legen fest, dass immer mindestens 50% des Kapitals in Anleihen angelegt sein muss. Angesichts der ultratiefen Zinsen beziehungsweise der Kursblase auf vielen Staatsanleihen wirkt der Obligationenteil dieser 3a-Portefeuilles nicht mehr viel ab beziehungsweise birgt ein erhebliches Verlustrisiko. Eine modifizierte 3a-Variante, die als Alternative zum 3a-Banksparen betrachtet werden kann, hat die Genossenschaft Mobilair neu lanciert (Seite 80).

Über alles betrachtet, bleibt die Situation für alle, die fürs Alter vorsorgen wollen, aber schwierig. Die privaten Sparer kriegen die Folgen der finanziellen Repression durch die Notenbanken mit Abstand am schlimmsten zu spüren.



Microsoft-Co-Gründer Bill Gates (l.) und Warren Buffett, Chef von Berkshire Hathaway, gehören in den USA zu jenen, die sich verpflichtet haben, einen Teil ihres Vermögens zu verschenken. (Nebraska, 2. Mai 2015)

# Spenden, dann sterben

Viele Menschen vermachen in ihren Testamenten hohe Summen an Institutionen, denen sie sich in ihrem Leben verbunden fühlten. Besser würden Spender und Begünstigte fahren, wenn das Kapital vor dem Tode des Spenders die Hand wechselte. **Von Eugen Stamm**

Mit Spenden spart man Steuern. Das bedeutet nicht, dass man spenden soll, um Steuern zu sparen. Schliesslich wäre das rein rechnerisch gesehen Unsinn. Denn die Steuerersparnis fällt auf jeden Fall geringer aus als die Summe, die gespendet wird. Sinnvoll ist es hingegen, sein Spendenverhalten frühzeitig zu planen, wenn man Gutes tun will. Denn man erreicht dann mehr damit.

«Wer einer Organisation eine Spende hinterlassen möchte, sollte prüfen, ob er diese nicht besser schon zu Lebzeiten unterstützen will», sagt Markus Stoll vom VZ Vermögenszentrum. Der Grund dafür ist, dass Spenden zu Lebzeiten vom steuerbaren Einkommen abgezogen werden können. Bei Vermögen, das erst nach dem Tod weitergegeben wird, ist dies logischerweise nicht mehr möglich.

Damit man den Abzug geltend machen kann, sind folgende Regeln zu beachten: Beim Empfänger muss es sich um eine gemeinnützige Organisation handeln eine Liste findet man im Internet unter «Steuerbefreite Organisationen». Darunter fallen auch der Bund, die Kantone, die Gemeinden und deren Anstalten (siehe Box), aber nicht die Kirchen. Wer bei einer Organisation Mitgliedbeiträge bezahlt, darf diese nicht abziehen, sondern nur freiwillige, nicht geschuldete Beträge. Als Spende kommen Geldzahlungen oder andere Vermögenswerte infrage. Ehrenamtliche Arbeit fällt bis heute nicht darunter. Derzeit ist eine Motion im Parlament hängig, welche das ändern will. Der Wert der jährlichen Freiwilligenarbeit in der Schweiz bei einem rechnerischen Stundenlohn von 25 Fr. wird auf fast 7 Mrd. Fr. geschätzt.

Es ist nicht jeder Betrag abzugsfähig. Bei den Bundessteuern liegt die maximale Grenze bei 20% des Nettoeinkommens. In den Kantonen gelten unterschiedliche Werte: in Neuenburg 5%, im

20%

So viel dürfen Spender maximal von ihrem Nettoeinkommen bei den Bundessteuern als Spendenabzug geltend machen.

1,7 Mrd. Fr.

hat die Schweizer Bevölkerung nach den letzten verfügbaren Zahlen aus dem Jahr 2013 an verschiedenste Institutionen gespendet.

25 Fr.

So hoch ist der rechnerische Stundenlohn, mit dem der Wert der jährlichen Freiwilligenarbeit in der Schweiz hochgerechnet wird – auf rund 7 Mrd. Fr.



RICK WILKING / REUTERS

## Öffentliche Hand

### Verschwindend kleine Beiträge für den Staat

Von der Möglichkeit, dem Staat freiwillig Geld zu spenden, wird selten Gebrauch gemacht. Dem Kanton Zürich beispielsweise sind in den vergangenen Jahren nur wenige Legate zugegangen. Wenn es sich um Spenden oder Legate an staatliche Institutionen etwa aus den Bereichen Forschung, Bildung und Soziales handelt, dann hat die Finanzdirektion keine Kenntnis davon.

Nachlässe von Personen ohne gesetzliche Erben, die kein Testament verfasst haben, gehen zwar an den Staat; bei Personen mit zürcherischem Bürgerrecht teilen sich Kanton und Wohngemeinde die Nachlasssummen. Diese Summen sind aber so gering, dass die Finanzdirektion sie nicht einmal budgetiert. In der jüngsten Zeit reichte die Spannweite der von der Finanzdirektion in einem ganzen Jahr vereinnahmten Nachlässe von 0,3 Mio. Fr. bis 6 Mio. Fr.; im Vergleich mit dem gesamten Ertragsvolumen von 13,8 Mrd. Fr. (2014) ein verschwindend geringer Betrag.  
Eugen Stamm

# Konkurrenz zu 3a-Konti

## Die Mobiliar geht in der dritten Säule neue Wege und macht Lebensversicherungen liquider

Not macht erfinderisch: Das galt nicht nur für Robinson Crusoe, der einst auf einer Insel strandete, sondern auch für Lebensversicherer im Tiefzinsumfeld. Zur Kernaufgabe eines Versicherers gehört es nämlich, Sicherheit und Garantien zu verkaufen. Doch in einem Kapitalmarkt, in dem Sicherheiten schlicht zu teuer geworden sind, ist guter Rat ebenfalls teuer. Der Versicherer Mobiliar lanciert nun ein Sparprodukt in der steuerbegünstigten Säule 3a, das sich als Konkurrenz zu 3a-Bankkonti versteht und aus Renditeperspektive nicht uninteressant scheint.

Es ist weder ein Fondsprodukt noch eine klassische Lebensversicherung mit (eventueller, nicht garantierter) Überschussbeteiligung, sondern eine 3a-Police, deren Rendite direkt am Anlageerfolg der Mobiliar hängt. Von der Anlageertragsrendite, welche die Mobiliar auf ihrem gesamten Vermögen erwirtschaftet, zieht die Mobiliar jährlich 1%. Der übrig bleibende Ertrag wird den Kunden gutgeschrieben

und liegt deutlich über den derzeit sehr tiefen 3a-Zinsen vieler Banken.

Den Abzug von einem Prozentpunkt rechtfertigt der zuständige Produktmanager der Mobiliar, Marius Lohri, mit der Garantie, am Ende der Laufzeit in jedem Fall 100% des Kapitals zurückzuzahlen. «Es gibt für die Sparer also kein Verlustrisiko, sollte unsere Kapitalrendite negativ sein. Gegen oben aber partizipiert man praktisch voll an unserem Anlageertrag.» Weil die Mobiliar selbst immer an einem möglichst hohen Anlageertrag interessiert ist, profitieren davon die 3a-Kunden sehr direkt. Die Interessen sind parallel geschaltet. Die Mobiliar kann sich diese etwas grosszügigere Renditepraxis leisten, weil sie eine Genossenschaft ist und keine Dividenden an Aktionäre ausschütten muss. Die Verzinsung ist für Kunden aufgrund des jährlich publizierten Berichts zur Anlagerendite der Mobiliar zudem transparent nachvollziehbar. Das Produkt bleibt allerdings ein Versicherungspro-

dukt, das heisst, es ist nur für jene interessant, die sich auch gegen Tod und Invalidität versichern müssen oder wollen. Dafür erhebt die Mobiliar natürlich noch eine Prämie. Wer nur sparen will, wählt besser eine reine Banklösung.

Innovativ ist nun auch, dass die Mobiliar im Falle eines vorzeitigen Rückkaufs der Police - dies kann in der Säule 3a, wer ein Haus baut, sich selbständig macht oder ins aussereuropäische Ausland auswandert - ab dem ersten Jahr 97% der Sparprämien zurückzahlt. Diese Rückkaufswerte sind bei Lebensversicherungen ein grosses Problem: Die Versicherer buchen 100% der Abschlusskosten beim Kauf der Police ab. Damit ist ein Rückkauf in den ersten Jahren völlig uninteressant, beziehungsweise Versicherte erhalten oft unter 70% des Kapitals zurück. Die Mobiliar verteilt die Abschlusskosten neu auf mehrere Jahre und macht damit diese 3a-Lebensversicherung sehr liquide.  
Charlotte Jacquemart

ANZEIGE



## CREDIT SUISSE



# Endlich bekomme ich, was ich von einer Anlageberatung erwarte.

**Credit Suisse Invest – die neue Anlageberatung**

Bei unserer Anlageberatung geben Sie den Ton an. Sie profitieren von einem persönlichen Berater und von einer regelmässigen Portfolioüberwachung. Dies alles zu einem fairen Preis mit Zugang zum retrozessionsfreien Fondsangebot.

**Erfahren Sie mehr über unsere individuellen Anlagelösungen:**  
[credit-suisse.com/invest](http://credit-suisse.com/invest)

Diese Anzeige stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Copyright © 2015 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Jura 10%, in allen anderen 20%. Basel-Land ist der einzige Kanton, der den Betrag nicht nach oben begrenzt.

### Planung ist das halbe Leben

Wie kann man nun dank Planung mehr erreichen? Angenommen, jemand ist einer Sache sehr verbunden, beispielsweise dem Schweizerischen Roten Kreuz (SRK). Die Person fasst nun den festen Entschluss, dem SRK 10 000 Fr. zu vermachen und will das in ihr Testament schreiben. Anstatt dies zu tun, spendet sie diesen Betrag, gestaffelt über einige Jahre, bereits zu Lebzeiten. Je nach ihrem Einkommenssteuersatz bezahlt die Person dank der Steuerersparnis effektiv vielleicht nur 9000 Fr., 8000 Fr. oder noch weniger. Anders gerechnet: Wenn man sich die Spende zu Lebzeiten effektiv 10 000 Fr. kosten lassen will, dann kommt beim SRK mehr an, vielleicht 12 000 Fr. oder noch mehr. Wer also eine Organisation möglichst tatkräftig unterstützen will, tut dies schlauer vor dem Tod. Der Staat spendet dann sozusagen mit. Je höher das Einkommen ist, desto stärker der Effekt.

In der Praxis hingegen scheitert die Umsetzung dieser theoretischen Erkenntnis aber häufig an verschiedenen Hürden, schildert Gabrielle Sigg vom VZ Vermögenszentrum. Denn nur ein geringer Teil der Bevölkerung ist überhaupt finanziell in der Lage, grössere Geldbeträge entbehren zu können. Ausserdem sind Personen mit Nachkommen vor allem bestrebt, das Familienvermögen zusammenzuhalten, nicht zu verschen-

ken. In den USA gibt es mittlerweile namhafte Persönlichkeiten, die einen grossen Teil ihres Vermögens weggeben, weil sie überzeugt sind, dass zu viel Geld der nächsten Generation mehr schadet als nützt. Solche Wünsche würden in der Schweiz nur selten geäussert, sagt Sigg, ausserdem setzt das Schweizer Pflichtteilsrecht auch enge Grenzen. Das heisst aber nicht, dass die Schweizer Bevölkerung knausrig ist: Nach den zuletzt verfügbaren Zahlen von 2013 hat sie einen Betrag von 1,7 Mrd. Fr. gespendet.

Sogar bei vermögenden Personen ohne Nachkommen oder andere Verwandte ist eine frühzeitige Spendenplanung selten ein Thema. Denn wer weiss - so lautet die Überlegung -, vielleicht braucht man sein Geld doch noch irgendwann. Schliesslich wissen die meisten Leute nicht genau, wie lange sie leben und damit noch von ihrem Vermögen zehren müssen.

### Steuerabzüge nicht so wichtig?

Am höchsten wäre der Spareffekt bei Spenden in den Jahren, in denen man am meisten verdient, also bei den meisten Leuten vor der Pensionierung. So früh will sich allerdings kaum jemand mit dem Tod befassen. Den Anreiz, der durch die mögliche Ersparnis gesetzt wird, hält Stoll ausserdem nicht für entscheidend. «Wer spenden will, würde dies auch ohne Abzug tun», glaubt er.

Anwalt Emanuel Schiwow beobachtet, dass erfolgreiche, kinderlose Personen in ihrem Testament häufig ihren Freunden ein Geschenk machen wollen. Aber wie gross ist die Freude noch, wenn man selber schon 80 Jahre alt ist und dann noch eine Golduhr vermacht bekommt, fragt Schiwow rhetorisch. Für Leute, welche die Mittel dazu haben, sei es sinnvoll, zu Lebzeiten Schenkungen zu machen, statt bis zum Ende an ihrem Vermögen festzuhalten. «Solange man lebt, kann man sich an seinen guten Taten auch noch erfreuen», gibt er zu bedenken.

**In den USA geben Persönlichkeiten Kapital weg, weil sie glauben, dass zu viel Geld der nächsten Generation schadet.**

# Schub für freie Anlagewahl

Die überobligatorische Vorsorge in der Pensionskasse lässt sich heute flexibel organisieren. Die Mitsprache bei der Kapitalanlage fordert gutverdienende Versicherte aber ebenso wie die Firmen. **Von Fritz Pfiffner**

**E**in Bekannter hat ein Pensionskassenproblem. W. B. ist 46, gehört zum oberen Kader eines erfolgreichen mittleren Industrieunternehmens und verdient mit seinem Fixlohn gut 140 000 Fr. im Jahr. Dazu kommt eine Erfolgsbeteiligung, die in guten Jahren etwa einem bis zwei Monatslöhnen entspricht. Nun hat W. B. gehört, dass es bei seinem Einkommen möglich sei, den überobligatorischen Teil seines Salärs mittels einer selbstgewählten Anlagestrategie anzulegen. Das würde ihm ermöglichen, in seinem Fall mehr Aktien zu halten, als dies seine Pensionskasse derzeit tut. Doch die Kasse von W. B. bietet nichts dergleichen an.

In der Tat können Unternehmen beziehungsweise ihre Pensionskassen für jenen Teil eines Jahressalärs, der 126 900 Fr. übersteigt, seit 2006 verschiedene Anlagestrategien anbieten. Man spricht von sogenannten 1e-Vorsorgeplänen. Doch bis heute haben sich solche Pläne in der Praxis nicht durchgesetzt. Sie haben sich zwar bei grossen Multis wie Novartis und ABB etabliert, nicht aber beim Gros der Unternehmen.

Dies aus gutem Grund: Die Pensionskassen müssen bis jetzt nämlich beim Austritt eines Versicherten für diese 1e-Vorsorgepläne Garantien leisten. Konkret: Führte eine selbstgewählte Strategie zu Verlusten, musste die Pensions-

kasse geradestehen. Der Versicherte hatte Anrecht auf seine nominal einbezahlten Beträge. «Das verhinderte eine erfolgversprechende Anlagestrategie und führte zu Fehlanreizen», weiss der Baarer Vermögensverwalter Pirmin Hotz. Die Anlagestrategie wurde aus Vorsicht regelmässig zu konservativ definiert, was langfristig Performance kostet.

Diese Schwachstelle soll jetzt durch eine geplante Gesetzesänderung eliminiert werden. Diese muss allerdings erst die parlamentarischen Hürden nehmen. Die Flexibilisierung ermöglicht dem Versicherten die Anlagerisiken seinen Lebensumständen anzupassen. Im Sinne der Eigenverantwortung eines Anlegers liegt es auf der Hand, dass allfällige Verluste nicht von der Allgemeinheit, sondern vom einzelnen, überobligatorisch Versicherten getragen werden müssen.

## Initiative der Firmen

Keine Frage: Die neue Wahlfreiheit bei Geldern über 126 900 Franken wird den 1e-Vorsorgeplänen Schub geben. «Diesbezüglich sind wir uns in der Branche einig», sagt Jürg Odermatt, Geschäftsführer der Firma Pens Expert in Luzern. Dabei dürfte die Initiative eher von den Firmen ausgehen als von den Gutverdienenden, sagt Peter Zanella überzeugt. Er leitet das PK-Geschäft beim Berater Towers Watson Schweiz. Denn die Firmen könnten die PK-Risiken verkleinern. Bei eher passiven Firmen hingegen, so



Ärzten kommt als Gutverdienenden Anlagefreiheit in der Pensionskasse entgegen.

Zanella, müssten tatsächlich die Gutverdienenden Druck machen.

Gefordert sind einmal die Versicherten. Denn durch die Flexibilisierung der überobligatorischen Vorsorge wird das Anlagerisiko vom Unternehmen an den Versicherten delegiert. Die neue Eigenverantwortlichkeit zwingt die Versicherten, sich vertieft mit ihrer Vermögenssituation sowie mit Chancen und Risiken

von Anlageprodukten zu beschäftigen. «Dabei ist zentral, dass die gewählte Anlagestrategie im Einklang mit Risikofähigkeit und Risikobereitschaft steht», sagt Benjamin Schoch vom unabhängigen Vermögensverwalter Albin Kistler AG. Die Firma betreut auch 1e-Pläne.

Wer die Wahlfreiheit im überobligatorischen Teil optimal nutzen möchte, muss ein intensives Kundengespräch mit

dem Anbieter oder einem unabhängigen Berater suchen. Mein Bekannter W. B. kann nun exakt sein langfristig optimales Risiko- und Chancenprofil wählen. In seinem Fall ergibt ein grösserer Aktienanteil wohl Sinn. Hotz rät den Versicherten, darauf zu achten, dass die Anlagen in einer Strategie transparent und kostengünstig sind. Idealerweise seien das Direktanlagen in Aktien und Obligationen. Gut eignen sich auch kostengünstige ETF-Produkte.

## Anbieter prüfen

Gefordert sind aber auch die Unternehmen. Denn das Angebot wird derzeit noch durch die Zahl der Partnerschaften des Arbeitgebers mit ausgewählten Banken, Versicherungen und Vermögensverwaltern beschränkt. Nach Schätzung von Zanella dürften derzeit rund zehn Anbieter aktiv sein. Zentral sind für den Berater von Towers Watson, dass die Firmen folgende Punkte bei Anbietern sorgfältig abklären: Auswahl der Anlagestrategien bzw. der Anlageprodukte; sicherstellen, dass die Steuerbefreiung weiterhin gegeben ist (Stichwort Kollektivitätsprinzip); Fokus auf den Anlageprozess; Kosten und Kommunikation. Auch bei den 1e-Plänen geht es um kollektives Sparen und nicht um individuelle Vermögensverwaltung. Wegen der Dynamik in diesem Vorsorgebereich erwartet Schoch in Zukunft auch mehr Anbieter solcher Lösungen.

## Bereitet Ihnen die Altersreform 2020 Sorgen beim Vorsorgen?

Antworten auf wichtige Vorsorgefragen: mit einer ganzheitlichen Vorsorgeberatung von UBS.  
Jetzt Termin vereinbaren: Tel. 0800 001 981 oder [www.ubs.com/vorsorge](http://www.ubs.com/vorsorge)

Unsere Studien zur Altersvorsorge:  
[www.ubs.com/vorsorgestudien](http://www.ubs.com/vorsorgestudien)



# «Die Jungen sind viel zu

Der neue Chef der Axa Winterthur, Antimo Perretta, fordert die junge Generation auf, sich gegen die gigantische Umverteilung in der zweiten Säule zu wehren. Sie müssen möglichst früh Geld fürs Alter sparen. **Interview: Charlotte Jacquemart**

**NZZ am Sonntag:** Früher war die Winterthur eine stolze, eigenständige Firma. Seit 2006 ist man Teil der französischen Axa. Trauern Sie der Selbstständigkeit nach?

**Antimo Perretta:** Nachtrauern kann ich nicht gut, weil ich erst 2007 zum Konzern stiess. Das war bereits nach dem Verkauf an die Axa. Aber das Wort Winterthur ist mir wichtig: Als jüngst der französische Präsident zu Besuch in der Schweiz weilte, hab ich ihn getroffen und mich mit Axa Winterthur vorgestellt. Hollande sagte: Ah, Axa! Nein, Axa Winterthur, korrigierte ich ihn.

Die Winterthur ist für das Headquarter in Paris eine Ertragsperle. Erkennt die Axa den Wert der Konzerntochter?

Axa-Chef Henri de Castries bezeichnete uns unlängst als Kronjuwel der Axa-Gruppe. Er ist sich des Wertes bewusst, den wir darstellen. Das nicht nur bezüglich der Zahlen, sondern auch bezüglich unserer Qualität. Jüngst ging es in Paris in einem Big-Data-Projekt darum, das Tempo der Datensicherung zu vergleichen. Wir waren mit Abstand die Schnellsten der ganzen Gruppe. Die Schweiz ist ein reifes Versicherungsland; die Axa Winterthur wird nächstes Jahr 140 Jahre alt. Unsere Erfahrung wird in der Gruppe geschätzt.

Nur geschätzt, oder haben Sie in Paris auch etwas zu sagen?

Wir werden gehört - und gefordert. Letztlich spielt es für mich aber keine Rolle, ob ich einzelnen Investoren gegenüber Rechenschaft ablegen muss oder meinem Einzelaktionär. Die Herausforderungen sind dieselben. Wir haben aber grosse Freiheiten. Wir schlagen eine Strategie vor, Paris prüft diese, kontrolliert, was wir erreichen. Bis jetzt haben wir unsere Strategiepläne einhalten können. Manchmal stand uns bei unserem derzeitigen Erfolg auch das Glück etwas zur Seite, wie letztes Jahr, als Grossschäden fast ganz ausblieben.

Wussten Sie schon als Knabe, dass Sie einmal Chef einer Versicherung werden möchten?

Sicher nicht! Allerdings wollte ich schon früh in die Assekuranz, weil ich Versicherungsmathematiker kannte und diese bewunderte. Im Gymnasium belegte ich Versicherungsmathematik

## Antimo Perretta

Der Doppelbürger Italiens und der Schweiz führt die über 4000 Mitarbeitenden der Axa Winterthur seit 2014. Antimo Perretta, 52, sitzt auch im Executive Committee der Geschäftsleitung der Axa-Gruppe. Der Vorsorge-Profis stiess 2007 von der Swiss Life zu den Winterthurnern. Bei der Swiss Life heuerte der Sohn italienischer Immigranten direkt nach der Matura 1982 in der Abteilung Mathematik des Kollektivgeschäftes an. Perretta ist eidg. dipl. Versicherungsfachmann, Pensionsversicherungsexperte und hält einen MBA der Universität Zürich. (jac.)

im Nebenfach, und die damalige Lehrerin - eine Frau - hat mir ihre Leidenschaft für dieses Thema weitergegeben. Ich will nicht aufschneiden, aber ich war wirklich der Beste in der Klasse.

Ihr Werdegang ist ungewöhnlich: Nach der Matur landeten Sie direkt bei der Swiss Life.

Genau. 1982 in der Mathematikabteilung des Kollektiv-Geschäftes der Swiss Life. Da wollte ich hin. Ich habe drei Bewerbungen geschrieben.

Wie bitte? Drei?

Das Bewerbungsgespräch bei der Swiss Life verlief speziell: An der Wandtafel im Rücken meines Gesprächspartners stand eine Versicherungsformel, die war falsch. Das irritierte mich. Mein Gegenüber merkte das und fragte, ob was sei. Ich sagte ihm: Die Formel ist falsch. Er sagte: Nein, die ist richtig. Ich widersprach. Erst dann drehte er sich um und sagte: «Sie haben recht, da wurde ein Teil weggewischt, sie ist unvollständig.» Er brach das Bewerbungsgespräch ab und sagte: «Fangen Sie heute oder morgen an.» Ich habe mich riesig über diesen Job gefreut - aber nie nur für die Karriere gearbeitet.

Das sagen alle, wenn Sie einmal Chef sind. Auch sagen viele, sie würden es nicht wegen des hohen Lohnes tun.

Natürlich bin ich gegenüber vielen anderen lohnmassig privilegiert. Gegen-

über meinem Vater zum Beispiel, der als einfacher Arbeiter aus Italien in die Schweiz immigriert ist. Aber unsere Saläre in der Assekuranz sind nicht mit jenen in Banken zu vergleichen. Ich freue mich über mein Gehalt - aber noch viel mehr freue ich mich über meine Arbeit, die mir täglich Spass macht. Ich habe ein motiviertes Team um mich herum, kann etwas bewegen.

Sie haben nicht nur einen anständigen Lohn, sondern auch viel Arbeit. Stimmt Ihre Work-Life-Balance noch, seitdem Sie Chef sind?

Meine Frau schaut dazu, dass sie nicht allzu sehr aus dem Lot gerät, dass ich immer auf drei Beinen stehe: Gesellschaft, Familie, Beruf. Ich bin aber ehrlich: Es ist nicht immer einfach. Ein Arzt sagte mir einmal, man solle sich die Rendez-vous avec la santé in die Agenda eintragen. Ich mache das heute, aber noch nicht konsequent genug.

Was ist Ihnen im Leben wichtig?

Der Mensch. Egal ob Kunden, Mitarbeiter, Freunde, Familie. Bevor ich den Chefposten hier übernommen habe, habe ich Jugendgruppen geleitet. Diese Engagements habe ich nun zurückfahren müssen. Ich bin gerne in der Natur, auch mit unserem Hund. Dort merkt man, dass es auch ohne diese digitalen Geräte wie Handy und Tablets geht.

## Auf Kurs

Axa-Aktie seit Anfang 2006



Quelle: BFS, BSV, BVG

Was löst bei Ihnen im Alltag am meisten Stress aus?

Wenn zu viel auf einmal kommt und ich keine Zeit habe, die Dinge vertieft genug anzugehen. Solange ich den Weg zur Lösung eines Problem nicht sehe, stresst mich das. Ich muss auf der Zeitachse erkennen können, wann und wie ich ein Problem lösen kann.

Sprechen wir über Vorsorge. Wie sorgen Sie selbst vor?

Ich habe sehr früh, mit 20, damit angefangen. Denn entscheidend bei der Altersvorsorge ist nicht das Produkt oder Zinsniveau, sondern wann man damit beginnt. Als unser Sohn 1992 geboren wurde, habe ich mit den Kinderzulagen eine Lebensversicherung gespeist. Wenn wir neue Lebensversicherungsprodukte lancierten, habe ich sie oft selbst gekauft.

Wieso dieser Eifer?

Weil ich mir sage: Die erste und die zweite Säule kann ich nicht beeinflussen. In der dritten Säule, der Selbstvorsorge, kann ich selbst entscheiden. Und diese Ersparnisse werden mir helfen, im Alter meinen gewohnten Lebensstandard beibehalten zu können. Als ich 20 war, habe ich das mit dem Einsatz von jährlich 1200 Franken durchgerechnet und wusste, das lohnt sich. Verzichten musste ich damals auf einen Ausgang pro Woche, das war verkraftbar.

Wenn Sie so früh Lebensversicherungen gekauft haben, besitzen Sie sicher noch Policen mit Garantiezinsen von über 3%. Davon kann man heute nur noch träumen. Wieso sollen Junge noch vorsorgen, wenn es keinen Zins mehr gibt?

Es lohnt sich noch immer. Klassische Versicherungsprodukte mit Garantien würde ich allerdings auch nicht mehr empfehlen. Aber wir haben beispielsweise früh Produkte lanciert, die etwas tiefere Garantien haben, dafür mehr Potenzial bieten, wenn es raufgeht.

Das sind Fondspolicen. Nicht alle wollen mit ihrem Sparkapital fürs Alter an der Börse spekulieren.

Es sind nicht wirklich Fondspolice. Wir garantieren 1 Prozent Zins auf dem einbezahlten Kapital, investieren das Geld aber aufgrund einer Anlagestrategie. Wenn die aufgeht, gibt es mehr. Und so schlecht machen wir das nicht. Aber ja, die Garantien sind mager geworden. Nur liegt im Tiefzinsumfeld einfach nicht mehr drin.

Die ultratiefen und gar negativen Zinsen verdanken wir den Notenbanken rund um die Welt, die zu viel Geld drucken. Macht Ihnen das Angst?

Ich habe zwei Pässe, den der Schweiz und den Italiens. Was den letzteren angeht, macht mir das schon Angst. Italien muss keine Reformen mehr durchführen, denn die Italiener kriegen

## Axa Winterthur und Digitalisierung

### Aufbruch in neues Zeitalter

Die bald 140-jährige Winterthur, die seit 2006 zur französischen Axa gehört, erwirtschaftete 2014 mit Lebens- und Sachversicherungen fast 12 Mrd. Fr. Prämien. Vor dem Verkauf an die Axa hatte der Traditionskonzern vorübergehend zur Credit Suisse gehört. Seit kurzem trimmt der Versicherer sein Geschäft in Richtung digitale Angebote. Beispiele dafür sind das letzte Jahr lancierte Telematikangebot «Drive Recorder» für Junglenker sowie der digitale Fahrassistent «Drive Coach». Letzterer

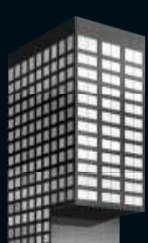
ist als eine der ersten Apps überhaupt in einer Version für die neue Apple-Watch erhältlich. Laut dem Swiss-Digital-Index, den Accenture erhebt, ist die Axa Winterthur der digitale Champion unter den hiesigen Versicherern. Mit Venture-Kapital will man zudem gezielt Startups unterstützen, deren Technologien der Axa Winterthur dereinst nützlich sein könnten. Last but not least sollen flachere Hierarchien im Unternehmen ermöglichen, dass auch Spezialisten Karriere machen können. (jac.)

## ANLEGEN MIT WEITBLICK.

Investieren Sie in Wohneigentum mitten in Zürich: Lebensqualität und Wertanlage in einem.

anlegen-mit-weitblick.ch

black  
närqu  
möl



# passiv»

Geld umsonst. Die heutigen Generationen leben über ihre Verhältnisse, wofür die nächsten dann aufkommen müssen. Auf die Länge geht das nicht.

*Das hiess es schon, als ich in den neunziger Jahren in Italien lebte. Und trotzdem geht das Spiel dauernd weiter.*

Eines ist klar: Die irren Summen an Geld sollen die Wirtschaft ankurbeln. Wir wissen von europäischen Banken, die fast an jedermann Hauskredite vergeben. Wenn es in drei Jahren kracht, muss man sich noch einmal etwas Neues einfallen lassen. Wir in der Schweiz haben zwar eine solide Politik. Aber das nützt uns nicht viel: Wenn die anderen null Prozent Zins geben, müssen wir unter null rutschen. Sonst werden wir von Geld überschwemmt. Ich verstehe die SNB schon. Aber für uns Versicherer ist die Geldpolitik heute eine echte Herausforderung.

*Wie weicht die Axa Winterthur den Negativzinsen aus?*

Wir haben die Liquidität aufs absolute Minimum heruntergefahren. Zu Beginn des Jahres war das schwierig, wir mussten fast 5 Mrd. Fr. anlegen. Wir tun das vermehrt in US-Dollar, weil es da noch etwas mehr Zins gibt. Abgesichert natürlich. Noch mehr Sorgen mache ich mir aber über die Folgen der SNB-Politik auf unsere Wirtschaft.

*Inwiefern?*

Wir versichern Firmen: Wenn diese Aktivitäten abbauen oder verlagern, sinken unsere Prämien. Wenn Leute entlassen werden, verkaufen wir weniger Vorsorgeprodukte usw. Noch sehen wir zwar keine negativen Effekte: Im Motorfahrzeuggeschäft beispielsweise führen die Euro-Bonus-Aktionen dazu, dass gar mehr Wagen verkauft wurden. Ob diese auch immatrikuliert und von uns versichert werden, sehen wir aber erst mit einer gewissen Verzögerung.

*Die Axa versichert viele KMU. Wie stark leiden diese unter dem starken Franken?*

Unterschiedlich. Es gibt solche, die haben sich frühzeitig auf den Ausstieg aus dem Mindestkurs-Regime vorbereitet, weil sie wussten, dass das nicht ewig dauert. Andere liessen sich überraschen und können nun jede Massnahme unter dem Titel Währung rechtfertigen. In Wirklichkeit haben sie andere Probleme nicht rechtzeitig angegangen. Wiederum andere haben ihre Margen preisgeben müssen, um kurzfristig zu überleben, wissen aber nicht, wie das auf Dauer gehen soll, weil man so kein Geld mehr für Investitionen hat.

*Der Internationale Währungsfonds warnt in seinem jüngsten Stabilitätsbericht wegen der ultratiefen Zinsen neu vor dem Systemrisiko Versicherungen. Wie gefährdet ist die Schweizer Assekuranz?*

Wir sind in der Schweiz dank unserem Solvenztest SST stabil aufgestellt. Es ist wie mit fast allem in der Schweiz: Das System ist solide, robust, übervorsichtig. Im Vergleich mit ausländischen Versicherern sind wir überreserviert. Verstehen Sie mich richtig: Ich bin auch für Konsumentenschutz. Aber wenn er übers Ziel hinausschiesst, bestrafen wir uns selbst damit, weil unsere Konkurrenzfähigkeit leidet.

*Wieso schiebt Europa die Einführung des Solvenzsystems Solvency II stetig hinaus?*

Ich habe den Eindruck, dass Europa mit einem strengeren Solvenzsystem so lange zuwarten wird, bis es niemandem mehr weh tut. Dann wird es dann auch nichts mehr nützen.

**«Ich bleibe Chef, solange ich für die Firma Mehrwert generieren kann. Ist das nicht mehr der Fall, gehe ich fischen.»**

*Wünschen Sie sich angesichts der tiefen Zinsen, dass die Finma die Anlagevorschriften für die Versicherer lockern würde? Dass das Halten von Aktien beispielsweise mit weniger Eigenkapital unterlegt werden müsste?*

Es stimmt, dass wir heute pro 100 Fr., die wir in Aktien anlegen, 40 Fr. Eigenkapital brauchen. Das ist zwar viel, aber wir möchten nicht unbedingt mehr Aktien kaufen können. Viel wichtiger wäre uns, dass wir einfacher in Infrastrukturprojekte investieren könnten. Solche passen zu Versicherungen, weil wir Geld für lange Zeit anlegen und Infrastrukturprojekte oft sehr lange dauern. Sie sind zudem nachhaltig, bringen Mehrwert für unser Land, und wir können damit vernünftige Renditen erwirtschaften. So wie die Solvenzregeln heute ausgestaltet sind, können wir aber nur sehr begrenzt Infrastrukturinvestitionen tätigen.

*Wieso sperrt sich die Finanzmarktaufsicht dagegen?*

Ich glaube nicht, dass sie sich sperrt. Es gibt aber heute einfach keine Gesetzgebung dazu, man müsste sie anstossen, das Ganze braucht Zeit.

*Angesichts der tristen Renditeaussichten am Kapitalmarkt drängt vor allem die Reform der AHV immer stärker. Bringt Bundesrat Berset seine Mammut-Vorlage Altersvorsorge 2020 durch?*

Ich wüsste nicht, wieso wir das nicht mehr fertigbringen sollten. Immerhin haben wir in der Vergangenheit 11 AHV-Reformen und eine Pensionskassenreform durchgebracht. Dass gewisse Vorlagen in der zweiten Säule wie die Senkung des Umwandlungssatzes früher gescheitert sind, daran sind auch wir Versicherungen schuld. Wir waren zu wenig transparent.

*Und heute?*

Heute können wir überzeugter auftreten, weil wir die Umverteilung zulasten der Jungen genau kennen und vorrechnen können. 2013 hat allein die Axa von jedem aktiven Pensionskassen-Versicherten 1000 Fr. zu den Rentnern verschoben. Wenn wir den Umwandlungssatz nicht endlich drastisch senken, handeln wir wie Italien: Wir belasten kommende Generationen mit dem, was wir heute konsumieren. Wir müssen unseren Kindern eine nachhaltig finanzierte Altersvorsorge hinterlassen. Das ist heute nicht mehr der Fall.

*Den Umwandlungssatz müsste man sofort senken, nicht erst 2020.*

Jede Reform kommt immer zu spät. Aber besser spät als nie. Die Jungen müssten sich aber endlich auch selbst gegen die gigantische Umverteilung und die übersetzten Renten der älteren Generation wehren. Die Jungen sind viel zu passiv.

*Wie lange sind Sie noch Chef der Axa Winterthur?*

Unser Reglement sieht vor, dass wir bis 65 arbeiten. Für mich ist aber klar: Ich bleibe, solange ich für die Firma Mehrwert generieren kann. Sollte das vor 65 nicht mehr der Fall sein, gehe ich lieber fischen.

MARA TRUOG



Antimo Perretta, Chef der Axa Winterthur, am Hauptsitz des Traditionskonzerns. (Winterthur, 30. April 2015)

# Aufpassen bei Hypotheken

Es ist paradox: Seit der Einführung von Negativzinsen durch die Nationalbank haben sich die Finanzierungskosten für Wohneigentum nicht etwa verbilligt, sondern verteuert. **Von Fredy Gilgen**

**B**ei Finanzgeschäften sind der Logik oft enge Grenzen gesetzt. Angesichts der orchestrierten Geldschwemme der Notenbanken und der Einführung von Negativzinsen müssten zum Beispiel die Hypothekarschuldner Zinszahlungen eigentlich bis auf weiteres vergessen können. Tatsächlich haben im Februar erste Schlagzeilen die Runde gemacht, die dänische Hypothekenbank Nordea Kredit habe ihre Kunden bei einjährigen Hypotheken mit Negativzinsen belohnt.

Ganz anders in unserem Land: Hier sind die Hypothekarkredite seit der Einführung von Negativzinsen sogar teurer geworden. Das hat zwei Gründe: Die Banken haben ihre Hypothekar-Basisverträge umgehend angepasst und sich abgesichert, so dass sie ihren Kunden auch dann keine Zinsen zahlen müssen, wenn der als Referenzzinssatz verwendete Libor ins Minus abgleitet. In den Verträgen heisst es in der Regel, dass bei Negativzinsen für Liborhypotheken ein Zins von null zusätzlich einer Marge für die Bank verrechnet werden.

Die Zinsuntergrenze ist nur eine von mehreren Klauseln, mit denen die Geldhäuser Risiken elegant an ihre Kunden weitergeben: Zu reden gaben im letzten Jahr die Klauseln verschiedener Kreditinstitute, die eine vorzeitige Auflösung und Neuverhandlung des Hypothekarvertrages ermöglichten und teilweise noch ermöglichen. Einige Institute machen beispielsweise den Vorbehalt, den Kreditvertrag allenfalls ausserordentlich zu kündigen, falls «sich die Kreditkosten durch Massnahmen der Nationalbank oder anderer Behörden erhöhen». Mit andern Worten: Wenn sich das Kreditgeschäft für den Darlehensgeber aus regulatorischen Gründen verteuert, kann er die Mehrkosten auf die Kunden abwälzen. Dies explizit auch bei Festhypotheken. Eine Festhypothek wäre also gar keine Festhypothek mehr.

## Überflüssige Kündigungsfristen

Allerdings: Weil solche Klauseln rechtlich als höchst problematisch eingestuft wurden, sind die meisten grossen Hypothekarbanken mittlerweile wieder zurückgekehrt. So lässt die Credit Suisse verlauten: «Der aktuelle Rahmenvertrag für Grundpfandkredite für Privatkunden enthält keine Klausel mehr, die das Recht auf eine Überwälzung von Zinsmehrkosten aufgrund regulatorischer Anforderungen vorsieht.» Bei den vor Mai 2014 abgeschlossenen Verträgen sei diese Klausel zwar noch drin. Sie sei aber noch nie angewendet worden. Die UBS hat bereits vorher, nämlich nach Inkrafttreten des revidierten Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb UWG Mitte 2012 auf entsprechende Bedingungen verzichtet.

Die Zinsgarantie für Festhypotheken gelte seither unbedingt. Dies ebenso bei der Berner Kantonalbank, bei Raiffeisen und seit Anfang 2013 bei Postfinance. «Bei uns ist es nicht anders, für Privatkunden gilt die Zinsgarantie bei Festhypotheken ebenfalls unbedingt», gibt die Zürcher Kantonalbank zu Protokoll. Doch die ZKB kennt eine Ausnahme: In Einzelverträgen des kommerziellen Grosskunden-geschäftes, auf welches das UWG nicht anwendbar sei, könnten weiterhin Überwälzungsklauseln vereinbart werden.



Wohneigentum ist gefragt: Der alte Birnbaum muss einer Überbauung weichen.

Bei den übrigen Banken ist es für einen Hypothekarnehmer auf jeden Fall ratsam, das Kleingedruckte aufmerksam zu lesen und auf einer unbedingten Zinsgarantie zu bestehen. Denn nach Erkenntnissen von Adrian Wenger vom Zürcher Hypothekenzentrum hat sich in vielen Rahmenverträgen noch nichts verändert.

Und wenn sich ein Hypothekenehmer schon mit dem Kleingedruckten befasst, dann sollte er auch auf allfällige Kündigungsfristen achten. Obwohl Festhypotheken eigentlich eine feste Laufzeit haben, sehen viele Institute in ihren Verträgen noch eine zusätzliche Kündigungsfrist von bis zu einem halben Jahr vor. Was sich vor allem dann verhängnisvoll auswirken kann, wenn diese Frist verpasst wird. Dann schichtet die Bank eine Festhypothek automatisch in eine derzeit sehr teure variable Hypothek um, die mit 2,25% bis 2,95% zu Buche schlägt.

Immerhin: Einige der Grossen des Grundpfandkredits verzichten heute explizit auf solche Kündigungsfristen. Dies gilt für UBS, Credit Suisse, Postfinance und Valiant. Bei Raiffeisen, der Berner und der Zürcher Kantonalbank muss der Kreditnehmer dagegen rechtzeitig reagieren. «Ohne Kündigung wird die Hypothek mit fester Laufzeit nach deren Ablauf in eine variable Hypothek umgewandelt. Diese kann dann jederzeit gegenseitig unter Einhaltung einer sechs-

monatigen Kündigungsfrist gekündigt werden», erklärt die ZKB. Eine Umwandlung einer Hypothek mit fester Laufzeit in eine variable Hypothek komme etwa dann vor, wenn ein Kunde entweder nicht erreicht werden könne, nicht reagiere oder sich noch nicht für ein Hypothekarprodukt entschieden habe.

**AGB sollte man genau studieren – aber nicht mit der Bank verhandeln. Besser ist es, einen anderen Anbieter zu wählen.**

**Probleme mit Bonität**

In der Praxis finden sich im «Kleingedruckten» für Privatkunden weitere Fallstricke. So reklamieren einige Darlehensgeber das Recht für sich, jeden Hypothekarkredit sofort kündigen zu können, wenn sich die Bonität des Schuldners «wesentlich verschlechtert». Dies auch dann, wenn dieser die Hypozinsen regelmässig bezahlt hat. Wenger rät, solche Kündigungsfristen nicht zu akzeptieren, sondern aus dem Vertrag streichen zu lassen. Anderer Meinung ist der Berner Rechtsprofessor Thomas Koller: «Man

soll die Allgemeinen Geschäftsbedingungen bei Verträgen mit den Banken zwar sehr genau studieren, aber nicht darüber verhandeln», erklärt er. Wer mit Klauseln in den AGB nicht einverstanden sei, solle besser zu einem andern Anbieter wechseln, der bessere Bedingungen biete. «Denn fängt ein Bankkunde damit an, gewisse Teile der AGB zu verhandeln, so riskiert er, dass das Kleingedruckte den Charakter von AGB verliert und damit zu einem gewöhnlichen Bestandteil des Vertrages wird», warnt Koller. Allfällige Schutzmechanismen gegen kundenunfreundliche AGB könnten dann ausser Kraft gesetzt werden. Juristisch brisant werde es dann, wenn man eine ungünstige Klausel wegverhandele, andere aber nicht. «Dann riskiert man, vor Gericht selbst bei den weiteren Klauseln den mageren Schutz zu verlieren, den unsere Rechtsordnung Privatkunden gegen ungünstige AGB bietet», weiss Koller.



Bei Nordea gab es bereits einjährige Hypotheken zu negativen Zinsen.

VORSORGE AUF DEN PUNKT GEBRACHT

**Pax**



## PAX STEHT AUF BEIDE

Private und Berufliche Vorsorge aus einer Hand.

Die beste Lösung zu fairen Konditionen. Glaubwürdig, vorausschauend, direkt. Unsere Vorsorgeprodukte sind äusserst wettbewerbsfähig und exklusiv über unabhängige Vertriebspartner zu haben. Als Vertriebspartner sind Sie bei uns richtig gut aufgehoben. Wir betreuen Sie persönlich und bieten Ihnen genau das, was Ihre Kunden überzeugt: Vorsorge auf den Punkt gebracht.

[www.pax.ch/vertriebspartner-willkommen](http://www.pax.ch/vertriebspartner-willkommen)



# Ganz schön kompliziert, diese AHV!

Wer nichts verlangt, erhält nichts: Will man nach der Pensionierung die AHV beziehen, muss man sich Monate vorher anmelden. **Von Fredy Gilgen**

**A**HV. Diese drei Buchstaben bedeuten für niemanden im Lande nur «Bahnhof». Denn bei der wichtigsten Sozialversicherung sind alle mit von der Partie. Und alle glauben zu wissen, wie sie funktioniert. Automatisch und schmerzlos werden einem Monat für Monat einige Prozente (genau 4,2) vom Lohn abgezwickelt und einem individuellen Konto gutgeschrieben. Der Arbeitgeber seinerseits steuert jeden Monat denselben Betrag bei. Am Ende des Erwerbslebens wird aus

dem angesparten Guthaben die AHV-Rente ausbezahlt. So stellen sich viele Schweizer das Funktionieren dieses Sozialwerkes vor: «Ich habe jahrelang in die AHV einbezahlt und profitiere nun zu Recht davon», erklären Rentner immer wieder.

Doch so häufig diese Meinung auch geäussert wird, sie ist falsch. In Tat und Wahrheit arbeitet die AHV nach dem sogenannten Umlageverfahren. Konkret: Die von den Erwerbstätigen einbezahlten Beträge fliessen nicht auf eigene Konti, sondern werden direkt den Pensionären gutgeschrieben. Mit den monatlich einbezahlten Beiträgen öffnet ein Beschäftigter also kein Guthabekonto, sondern erwirbt das Recht, bei der Pensionierung eine AHV-Rente zu beziehen.

Die AHV bildet die erste Säule unseres Sozialversicherungssystems. Ihr Ziel ist es, den Existenzbedarf des Versicherten oder der Hinterbliebenen im Alter oder im Todesfall zu sichern. Ab dem Zeitpunkt der Pensionierung - bei Männern mit 65, bei Frauen mit 64 - erhält jeder Versicherte eine Altersrente und allenfalls auch eine Kinderrente ausbezahlt. Gegenwärtig beträgt die maximale Jahresrente für eine alleinstehende Person bei der Pensionierung 28 200 Fr.; das

sind 2350 Fr. pro Monat. Ehepaare erhalten höchstens 150% der Einzelrente, was einer maximalen Rente pro Jahr von 42 300 Fr. entspricht (3525 Fr. monatlich). Die minimalen Renten betragen jeweils die Hälfte der erwähnten Beträge.

## Ohne Anmeldung keine Rente

Doch aufgepasst: Die AHV-Rente erhält nur, wer sich vorab anmeldet. Dies bei der zuständigen AHV-Ausgleichsstelle. Wer diese Ausgleichsstelle nicht kennt, kann beim Arbeitgeber nachfragen. Zweckmässigerweise geschieht die Anmeldung mindestens 3 bis 4 Monate vor Erreichen des Rentenalters. Denn oft benötigen Ausgleichskassen für die Beschaffung der Unterlagen und die Berechnung der Rente Zeit. Personen, die Teilzeitpensen bei verschiedenen Arbeitgebern mit unterschiedlichen AHV-Ausgleichsstellen haben, müssen sich bei jeder dieser Ausgleichsstellen melden.

## Rentenvorbezug lohnt sich selten

Laut AHV-Gesetz kann man seinen Pensionierungszeitpunkt zwischen dem 63. und dem 70. Altersjahr festlegen. Wer in Frühpension gehen will, muss allerdings eine spürbare Rentenkürzung von 6,85% pro Jahr in Kauf nehmen. Wer die Pensionierung dagegen aufschiebt, kann seine AHV-Rente um 5,2% (1 Jahr) bis 31,5% (5 Jahre) aufbessern. Generell ist ein Vorbezug bei der AHV nur dann sinnvoll, wenn der Rentenempfänger mit einer kurzen Lebenserwartung rechnet. Statistisch hat ein 65-jähriger Mann noch eine Lebenserwartung von 17,5, eine Frau sogar von 20,6 Jahren. Eine Rentenkürzung von 6,8% pro Jahr lohnt sich nur dann, wenn ein Mann keine 78 und eine Frau keine 81 Jahre alt wird.

## Ab wann gibt es eine volle AHV-Rente?

Wer die erwähnte volle AHV-Rente erhalten will, muss zwei Bedingungen erfüllen: erstens eine lückenlose Einzahlung in die AHV und zweitens ein minimales Jahreseinkommen. Für Männer sind für eine volle Rente mindestens 44 und für Frauen 43 Beitragsjahre notwendig. Es ist also unbedingt nötig, die AHV-Beiträge selbst dann zu bezahlen, wenn man für eine gewisse Zeit nicht erwerbstätig ist. Sei es wegen Arbeitslosigkeit, wegen eines Studiums oder wegen einer Weltreise. Die Kosten für diese Beiträge während der erwerbslosen Zeit betragen im günstigen Fall nicht einmal 500 Fr. pro Jahr. Und nichterwerbstätige Ehepartner sind von der Beitragspflicht sogar ganz befreit, sofern der erwerbstätige Ehegatte mindestens 960 Fr. pro Jahr an die AHV bezahlt. Ein fehlendes Beitragsjahr dagegen führt in der Regel zu einer dau-



Länger arbeiten oder mehr baden gehen? Rentner freuen sich an Letzterem.

28 200 Fr.

beträgt die maximale AHV-Rente, die alleinstehende Pensionäre pro Kalenderjahr beziehen dürfen.

6,85%

Um so viel wird die AHV-Rente pro Jahr gekürzt, wenn jemand vor dem gesetzlichen Rentenalter in Pension will.

erhalten Rentenkürzung von mindestens 2,3% - das sind 325 bis 650 Fr. jährlich.

Neben einer lückenlosen Beitragszahlung bedingt eine maximale Rente ein durchschnittliches Jahreseinkommen von zurzeit rund 85 000 Fr. Das tönt deutlich anspruchsvoller, als es ist, kann sich dieses Einkommen doch aus drei Teilen zusammensetzen: aus dem Erwerbseinkommen, den Erziehungsgutschriften für Kinder und aus den Betreuungsgutschriften für die Pflege naher Verwandter. Das Einkommen während der Beitragszeit wird zudem mit einem Faktor aufgewertet, um die Inflation zu berücksichtigen.

## Auch erwerbstätige Rentner zahlen

Wer arbeitet, der zahlt. Im Extremfall auch lebenslang: Personen im AHV-Rentenalter müssen Beiträge bezahlen, solange sie eine Erwerbstätigkeit ausüben. Immerhin existiert für sie ein Freibetrag, auf dem keine Abgaben zu entrichten sind. Dieser Freibetrag beträgt gegenwärtig 1400 Fr. im Monat oder 16 800 Fr. im Jahr. Auf die Rente haben eventuelle Beiträge nach 65 aber keinen Einfluss mehr. Wer nicht (mehr) arbeitet und noch nicht im AHV-Rentenalter ist, der zahlt ebenfalls, nämlich die Beiträge für Nichterwerbstätige. Die Höhe dieser Beiträge richtet sich nach dem Vermögen und dem mit Faktor 20 multiplizierten Renteneinkommen. Für sehr Vermögende eine teure Sache: Die AHV-Beiträge können bis 24 000 Fr. betragen. Oft wird deshalb versucht, die Beiträge für Nichterwerbstätige zu umgehen, indem man einen Nebenjob annimmt. Wenn der Betreffende dafür 5000 Fr. pro Jahr erhält, gehen davon rund 500 Fr. an die AHV.

Damit, so denken Schlaumeier, wäre der minimale Betrag erreicht und die Bezahlung des weit höheren Beitrags für Nichterwerbstätige ausgehebelt. Die Behörden haben dieses Schlupfloch aber gestopft: AHV-Beiträge für die Teilzeit-Erwerbstätigkeit können nur dann angerechnet werden, wenn sie höher sind als die Hälfte der Beiträge, die für Nichterwerbstätige fällig würden.

Die AHV ist eben doch etwas komplizierter, als viele denken.

## Begeisterung? «Besondere Lösungen für besondere Bedürfnisse.»



### Helvetia Kadervorsorge. Brillante Ergänzung zur beruflichen Vorsorge.

Wir verbinden Ihre Basisvorsorge mit einer bedürfnisgerechten Kaderlösung zu einem sinnvollen Ganzen: Zielgenau, damit Altersleistungen und Risikoschutz für Ihre Mitarbeitenden stimmen.

T 058 280 1000 (24 h)  
Ihre Schweizer Versicherung.

helvetia

# Der Segen der Unsicherheit

Miranda Ademaj, 31, ist eine der wenigen Hedge-Fund-Managerinnen in der Schweiz. Als Flüchtlingskind hat sie den Umgang mit Risiken früh und auf die harte Tour gelernt. **Von Claudia Schumacher**

**W**hat role do you play in this company?», ist ein Satz, den Miranda Ademaj mehr als einmal gehört hat. Sie sagt dann: «Ich bin Gründerin und CEO von Skënderbeg Alternative Investments.» Das verblüfft aus mehreren Gründen.

Der oberflächlichste Grund: Ademaj ist eine Frau. Und sie legt Wert darauf. Gross, blond, fein rausgeputzt, feminin im Auftritt. Die Investmentbranche ist keine Branche, in der sich viele Frauen durchsetzen. Und wenn man aussieht wie eine Hostesse, steigert das in schlaunen Branchen nicht automatisch die eigene Glaubwürdigkeit.

Zudem ist Ademaj 31 Jahre alt. Für Führungspositionen ist das sehr jung. Ademaj arbeitet an der Seite eines über 50-jährigen ehemaligen Mathematik-Professors, der in Cambridge gelehrt hat. Sie ist sein Chef. Ein anderer Grund, der Ademajs Erfolg erstaunlich macht, ist die Herkunft. Als gebürtige Kosovo-Albanerin gehört sie nicht zu der Ethnie, die in der Schweiz den grössten Vertrauensvorsprung erhält. Ademajs Herkunft wird auch dadurch für viele nicht angenehmer, dass sie einen deutschen Pass hat.

Ihr Unternehmen Skënderbeg gründete sie 2013 in Zürich. Anfang 2014 brachte das Unternehmen den Dach-



Miranda Ademaj: CEO von Skënderbeg Alternative Investments, dem besten neuen Dachfonds 2014. (Zürich, 27. April 2015)

**Heute verwaltet Skënderbeg insgesamt 80 Millionen US-Dollar, von Ademajs Wohnung in Zollikon aus.**

fonds unter liechtensteinischem Gesetz zuwege. Nach nur wenigen Monaten konnte das Drei-Personen-Team 10 Mio. Dollar akquirieren. Vom Branchenmagazin «Hedge Funds Review» wurden sie als bester neuer Dachfonds angepriesen, weitere Branchenauszeichnungen kamen in kurzer Zeit hinzu.

Heute verwaltet Skënderbeg insgesamt 80 Mio. \$. - von Ademajs Wohnung in Zollikon aus. Man ist immer noch ein Startup. Büroräume werden nur für Kundentermine gemietet. Nach dem ersten Morgenkaffee klingeln wenig später die beiden Kollegen an der Tür. Dann machen alle drei ihre Computer an. Sie haben etwas vor: eine Rendite von acht bis zehn Prozent erzielen. Das ist ambitioniert. Gerade heute, in Zeiten der ultratiefen oder gar negativen Zinsen.

Ademaj hat den Ehrgeiz der sozialen Aufsteigerin und die Willensstärke des albanischen Flüchtlingskindes, das sie

Fortsetzung Seite 14

## Auf der Suche nach Erträgen? Legen Sie den Fokus auf Aktiendividenden.



Die Expertise von BlackRock für iShares Exchange Traded Funds (ETFs) nutzen.

**Verstehen:** In Zeiten historisch niedriger Zinsen können Aktiendividenden überdurchschnittliche Erträge bieten.

- Schweizer und europäische Unternehmen bieten eine Rendite von rund 2,87 % respektive 3,55 %.<sup>1</sup>
- Die Hälfte der weltweiten Aktiengewinne wurde in den letzten 10 Jahren durch Aktiendividenden erzielt.<sup>2</sup>

**Handeln:** Aktiendividenden aus Europa und der Schweiz für höhere regelmässige Erträge nutzen.

**Intelligentes Investieren. Das ist iThinking.**

**BlackRock – Die Fondsgesellschaft, der weltweit am meisten Geld anvertraut wird.<sup>3</sup>**

iShares Swiss Dividend (CH)

iShares EURO Dividend UCITS ETF

**iShares**

by BLACKROCK®

Nur für qualifizierte Anleger. <sup>1</sup>Swiss Performance Index und EURO STOXX 50 Index für Eurozone, Bloomberg am 01.12.2014. <sup>2</sup>Bloomberg, am 28.11.2014, basierend auf 102,77 % Gesamtkapitalrendite gegenüber 54,30 % Aktienkursrendite des MSCI World Index in USD. <sup>3</sup>Mit einem verwalteten Vermögen (AuM) von 4,525 Billionen US-Dollar am 30.09.2014, BlackRock. Die in dieser Publikation genannten iShares ETFs sind in der Schweiz und Irland domiziliert. BlackRock Asset Management Schweiz AG, Bahnhofstrasse 39, CH-8001 Zürich, fungiert als Schweizer Vertreter und JPMorgan Chase Bank, National Association, Columbus, Niederlassung Zürich, Dreikönigstrasse 21, 8002 Zürich, ist die Zahlstelle für den in der Schweiz registrierten ausländischen iShares ETF. Der Prospekt, der Prospekt mit integriertem Fondsvertrag, die wesentlichen Anlegerinformationen (KIID), die Statuten sowie die letzten Jahres- und Halbjahresberichte können kostenlos bei BlackRock Asset Management Schweiz AG bezogen werden. Bevor Sie investieren, lesen Sie bitte den Prospekt sowie das Dokument mit den wesentlichen Anlegerinformationen (KIID). Der iShares EURO Dividend UCITS ETF wird in keiner Weise von STOXX und dessen Lizenzgebern finanziert, gefördert, verkauft oder beworben, und die Lizenzgeber sind in keiner Weise haftbar für den Fonds. iShares Swiss Dividend (CH) wird von SIX Swiss Exchange weder gefördert noch empfohlen, vertrieben oder beworben und SIX Swiss Exchange gibt keine Erklärung hinsichtlich der Ratsamkeit einer Anlage in dieses Produkt ab. © 2015 BlackRock, Inc. Sämtliche Rechte vorbehalten. BLACKROCK, iSHARES, BLACKROCK SOLUTIONS, BAUEN AUF BLACKROCK, WAS ALSO SOLL ICH MIT MEINEM GELD TUN und das stilisierte i-Logo sind eingetragene und nicht eingetragene Handelsmarken von BlackRock, Inc. oder ihren Niederlassungen in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber Ref: EMEAIS-0559. [iShares.ch/iThinking](http://iShares.ch/iThinking)

## Der Segen der...

Fortsetzung von Seite 13

war. Wer Kapital anlegt, muss im Kräfte-  
spiel von Sicherheit und Unsicherheit für  
sich entscheiden. Unsicherheit und die  
Notwendigkeit, Mut zu haben, hat Ade-  
maj im Leben früh kennengelernt.

Damals, als kleines Mädchen auf dem  
Schulweg, wurde sie einmal von zwei Po-  
lizisten angehalten. Der eine hielt ihr  
eine Pistole an den Kopf. Dann unterhie-  
len sich die Männer darüber, ob man nun  
abdrücken solle oder nicht. Die albanische  
Bevölkerung hatte während des Ko-  
sovo-Krieges keine Rechte. Sie liessen  
Ademaj laufen. Eine Erfahrung massiver  
Unsicherheit für das Kind.

Kurz nachdem der Vater aufgrund sei-  
nes politischen Engagements aus dem  
Land hatte fliehen müssen, floh auch der  
Rest der Familie nach Deutschland. Der  
Vater hatte Rückgrat bewiesen, und die  
Flucht der Mutter mit drei kleinen Kin-  
dern ins Ungewisse hinein forderte auch  
dem Rest der Familie Mut ab. Es war  
nicht klar, ob sie sicher nach Braunsch-  
weig gelangen würden. Aber es klappte.

Und Deutschland! Das war etwas an-  
deres. Für eine Albanerin ein Land der  
unbegrenzten Möglichkeiten. «Freiheit  
ist mein Lebensthema», sagt Ademaj mit  
hörbarem Selbstbewusstsein in der Stim-  
me. Ihr Unternehmen hat sie nach dem  
albanischen Freiheitskämpfer Gjergj  
Kastrioti Skënderbeg benannt, der sein  
Volk im 15. Jahrhundert gegen die Osma-  
nen verteidigt hat. Wobei das nicht heis-  
sen soll, dass Skënderbeg mit grosser Ri-  
sikobereitschaft investiert. Gerade als  
Frau sieht Ademaj die Qualität, die sie  
mit in das Geschäft bringt, eher in einem  
versierten Umgang mit Risiko als in einer  
hohen Bereitschaft zu riskanten Investio-  
nen. «Als Frau bist du ein Leben lang  
stärker mit Unsicherheiten konfrontiert



«Boring is good»: Ademaj investiert eher langfristig und in kleinere Fonds. (Zürich, 27. April 2015)

als ein Mann», sagt Ademaj. «Dadurch  
bringst du eine andere Kompetenz mit.»

Sie lacht mädchenhaft. Vom Naturell  
her würden Frauen länger und bis ins  
kleinste Detail nachdenken und Risiken  
abwägen, bevor sie eines wagen. «Da ist  
das Testosteron Männern öfter im Weg»,  
so Ademaj. «Es lässt sie impulsiv und  
mitunter leichtsinnig entscheiden. Beim  
Kapitalanlegen ist das nicht gut.»

Das eigene Geschlecht war auf  
Ademajs Weg immer ein Thema. Die  
Mutter gebar vier Kinder und ging in der  
klassischen Hausfrauenrolle auf, wie es  
im Osten noch heute üblicher ist. Die

Tochter mit den schulischen Bestnoten  
wuchs aber in Deutschland auf und woll-  
te mehr. In der Familie führte das zu  
Spannungen. Zwei divergierende Kultu-  
ren. «Ich sass zwischen zwei Stühlen», so  
Ademaj. Die Lösung: Emanzipation für  
den Preis, einen guten Teil familiärer Un-  
terstützung zu verlieren. Das tat weh.  
Wenn schon, denn schon: Ademaj legte  
los. Richtig.

Ausgezeichnetes Wirtschaftsstudium.  
Erstanstellung bei der Credit Suisse in  
Zürich. Im Nebenberuf gemodelt bis zum  
TV-Auftritt bei Sat 1. Nichts, was die El-  
tern gut gefunden hätten. Dann die totale

«Wir wollen das Rad  
nicht neu erfinden,  
indem wir trendige  
Produkte aus Fonds  
lancieren, die  
niemand versteht.»

Loslösung: allein auf Weltreise mit 25  
Jahren. In drei Monaten das verdiente  
Geld ausgegeben. Dann mit leeren Tas-  
chen weitergereist. Gelernt, wie man  
vor einem Krokodil davonläuft. Arbeit als  
Pflückerin auf einer Bananenfarm. Ein-  
mal ganz ganz unten in der Hierarchie ge-  
standen. «Und immer, wenn man denkt,  
es geht nicht weiter: wieder eine Lösung  
finden», blickt Ademaj zurück. Thinking  
out of the box: Das muss sie auch als  
Startup-Gründerin immer wieder.

Zurück in Zürich mit Ende zwanzig ist  
sie eine erwachsene Frau. Sie nimmt eine  
Stelle beim Zürcher Dachfonds Brunner-  
Invest an. Dort kann sie viel lernen. Und  
sie macht unter den Mitarbeitern die Be-  
kanntheit der beiden Männer, die mit  
ihr gemeinsam Skënderbeg gründen.  
«Die Strategie bei Brunner-Invest er-  
schien uns teilweise zu riskant», so Ade-  
maj. «Wir wollten in unserem eigenen  
Unternehmen auf einer etwas anderen  
Schiene fahren.»

Die offiziellen Firmendevisen klingen  
zumindest nicht allzu waghalsig: «Win-  
ning by not losing» und «Boring is good».  
Skënderbeg investiert in eher kleinere  
Hedge-Funds, die andere Fondsmanager  
gar nicht auf dem Radar haben. Im Unter-  
schied zu vielen anderen Hedge-Funds  
wird eher langfristig investiert, und der  
Skënderbeg-Fond ist sogar leicht negativ  
zum Markt korreliert. «Wir wollen das  
Rad nicht neu erfinden, indem wir trendige  
Produkte aus einzelnen Fonds lan-  
cieren, die niemand versteht», sagt  
Ademaj überzeugt.

Und wo soll es hingehen in den näch-  
sten Jahren? Sie zögert keinen Moment  
mit der Antwort. «Wir wollen grösser  
werden, aber ein spezialisierter Nischen-  
player bleiben.» Noch ein abschliessendes  
Wort? «Ich wünsche mir, dass mehr  
Frauen den Mut fassen, in die Fonds-  
branche zu gehen. Der bewussteren  
Umgang mit Risiken, den wir Frauen mit-  
bringen, wird hier auch gebraucht.»

SonntagsZeitung

## Die Pensionskassen sind alarmiert

Wählen Sie am besten gleich  
unsere Notfallnummer 022 363 94 94.

Ganz gleich, welche Trends und Entwicklungen sich abzeichnen, mit MobilLifePro, dem Spezialisten für biometrische Risiken seit mehr als 65 Jahren, sind Sie in besten Händen. Dank der Genossenschaft profitieren Sie von nachhaltigen und partnerschaftlichen Lösungen. Wissenswertes unter: [www.mobilifepro.ch](http://www.mobilifepro.ch)

**MobiLifePro**

**Die Mobiliar**  
Was immer kommt

# Disziplin dank Münzen

Goldmünzen sind nicht nur im schlimmsten Krisenfall eine gute Anlageidee. Sie helfen Anlegern auch, Geld für die Zukunft auf die Seite zu legen – statt es heute zu verprassen. **Von Eugen Stamm**

**S**ie ist eine kleine, wertvolle Schönheit. Auf ihrer Vorderseite prangt das Profil von Paul Krüger. Er war von 1882 bis 1902 Präsident der Südafrikanischen Republik. Zu dieser Zeit fand man am Witwatersrand, einer Hügelkette in der Nähe von Johannesburg, Goldvorkommen. Krüger kämpfte gegen die Briten, welche die Gegend erobern wollten. Er ist der Namensgeber der Münze Krügerrand, auf ihrer Rückseite ist ein Springbock abgebildet, ein in Südafrika verbreitetes und für sein Fleisch geschätztes Tier. Die Münze ist fast 34 Gramm schwer; sie besteht aus 91,667% Gold (was 22 Karat entspricht). Der Rest ist Kupfer, um sie härter und widerstandsfähiger zu machen. Der Goldanteil der Münze entspricht somit genau einer Feinunze 31,1 Gramm. Die Krügerrand-Münze wird seit 1967 geprägt, sie ist eine der am weitesten verbreiteten Anlagemünzen der Welt. Ihr Preis richtet sich nach dem jeweiligen Goldkurs. Derzeit kostet sie etwa 1200 Fr.

Anlagemünzen (auch Bullionmünzen genannt) sind eigentlich eine hübschere Form von Goldbarren. Das macht sie zu einer verbreiteten und für ein grosses Publikum geeigneten Wertanlage. Der Krügerrand ist eine, der australische Nugget mit dem Konterfei der Königin Elizabeth II. und einem Känguru auf der Rückseite eine weitere, ebenso die Britannia, oder die kanadische Maple Leaf. Sie werden in sehr grossen Mengen geprägt, darum besitzen sie keinen Sammlerwert. Das macht sie auch für numismatische Laien ohne Fachwissen zugänglich. Sie können jederzeit in spezialisierten Geschäften oder Banken mit einer Münzabteilung erworben oder wieder zu Geld gemacht werden.

## Keine Mehrwertsteuer

Goldmünzen sind im Gegensatz zu Münzen aus anderen Metallen von der Mehrwertsteuer befreit. Die Differenz zwischen An- und Verkaufspreis beträgt bei Münzen mit einer Feinunze Goldgewicht zwischen 5% und 6%. Das ist mehr als bei anderen Formen von Goldanlagen wie etwa Gold-ETF, aber dafür hat man etwas in der Hand.

Die Kunden kaufen Anlagemünzen aus verschiedenen Gründen, erläutern die Edelmetallspezialisten Victor Vuyk und René Eschmann von der UBS. Manche kommen jedes Jahr einmal am Schalter vorbei, um das neue Exemplar der australischen Lunar-Serie zu kaufen: Sie besteht aus insgesamt zwölf Münzen mit Motiven der chinesischen Tierkreiszeichen. Der gegenwärtige Zyklus hat 2008 begonnen und findet 2019 seinen Abschluss – ohne Zweifel eine Betätigung für Geduldige.



Sie ist die wertvollste, schwerste Anlagemünze der Welt – aber unverkäuflich.

## Rekorde

### Das grösste und das kleinste Känguru

Sie ist die wertvollste, schwerste, grösste Anlagemünze der Welt und in Australien gesetzliches Zahlungsmittel mit einem Nennwert von 1 Mio. \$. Der Metallwert der 1012 kg schweren Münze aus 99,99% Gold liegt allerdings bedeutend höher. Derzeit beträgt er über 35 Mio. Fr. Sogar für die Münzprägestalt Perth Mint war die Herstellung ein kolossales Unterfangen, das über 18 Monate in Anspruch genommen hat. Die Münze mit einem Durchmesser von 80 cm und einer Dicke von 12 cm zeigt auf der einen Seite ein Porträt der Queen, auf der anderen ein Rotes Riesenkänguru. Sie ist ein unverkäufliches Unikat. Für das Publikum stellt die Perth Mint auch bescheidenere Münzen mit dem Namen «Nugget» her: Die 1-kg-Münze mit einem Durchmesser von 7,5 cm. Die kleinste Anlagemünze der Welt ist die australische 2-\$-Goldmünze, die 0,5 g wiegt. (est.)

Andere Leute kaufen Anlagemünzen als Reserve, falls ein Notfall eintreten sollte, sagt Eschmann. Während der Finanzkrise von 2008 standen die Käufer am Edelmetallschalter der UBS bis hinaus auf die Bahnhofstrasse Schlange, erinnert er sich. Vor allem ausländische Kunden kaufen Anlagemünzen, um sich gegen den Zerfall ihrer Währung abzusichern. Für russische Käufer hat sich das gelohnt: In Rubeln gerechnet war der Goldpreis Ende 2014 doppelt so teuer wie Mitte 2014. Wer mit dem Schlimmsten rechnet, einem eigentlichen Zusammenbruch ganzer Währungssysteme, kauft keine grossformatigen Münzen, sondern Kombibarren. Sie gleichen einer Tafel Schokolade, Sollbruchstellen erlauben eine einfache Portionierung, um die abgebrochenen Goldtäfelchen dereinst gegen lebensnotwendige Dinge eintauschen zu können.

### Wie versichern?

Man muss nicht immer gleich an das Schlimmste denken, aber den Aufbewahrungsort für seinen Goldschatz sollte man entsprechend seiner Grösse wählen. Goldmünzen gelten als Geldwerte und sind entsprechend in der Hausratversicherung gegen Diebstahl versichert. Bei der Helvetia beispielsweise beträgt der versicherte Wert 20% der versicherten Hausratsumme, maximal aber nur 5000 Fr. Es ist natürlich möglich, diesen Wert darüber hinaus zu erhöhen. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Vermögenswerte in einem Kassenschrank oder eingemauerten Wandtresor aufbewahrt werden müssen. Nicht nur Sicherheit beschäftigt die Käufer von Goldmünzen,

sondern durchaus auch fröhlichere Beweggründe. «Münzen sind ein sinnvolles Geschenk», sagt Eschmann. Denn im Gegensatz zu einer Banknote oder einem Einkaufs-Gutschein behalten viele Emp-



Maple Leaf: Kein Sammlerwert.



Krugerrand mit Springbock.

Australische Goldmünze mit Drache aus der Lunar-Serie aus dem Jahr 2012.

fänger die Münzen längere Zeit, oder sie bewahren sie so lange auf, bis sie eine grössere Anschaffung tätigen. Offenbar besteht eine gewisse psychologische Hemmschwelle, eine wertvolle Münze loszulassen, um mit dem Gegenwert prosaische Einkäufe zu finanzieren. Insofern kann man sie als Gegenentwurf zu den verbreiteten Geschenkgutscheinen sehen; sie animieren zum Sparen statt zum Konsumieren.

Eltern begleiten ihre Kinder an den Schalter, schildert Eschmann, damit sich diese ein Exemplar aussuchen können. Beliebt seien auch Geschenke mit einem persönlichen Bezug, zum Beispiel ein American Buffalo für jemanden, der gerade in den Vereinigten Staaten war. In diesem Land sorgt seit einigen Jahren eine besondere Art des Verschenkens von Goldmünzen für Furore: Anonyme Wohltäter spenden vor Weihnachten statt Kleingeld eine Krügerrand-Münze in die Topfkollekte der Heilsarmee – nach Angaben der Organisation ist dies genug, um zehn hungrige Menschen ein Jahr lang zu ernähren.

## Internationale Briefmarken-Auktion



Nächste öffentl. Schwarzenbach Auktion: Oktober 2015

Wertvolle Sammlungen und seltene Einzelstücke SCHWEIZ, EUROPA, ÜBERSEE und Thematik **jetzt einliefern!** Musterkatalog gratis.

Annahmeschluss: **Mitte Juli 2015**

Kostenlose Schätzung und Beratung an unserem Domizil. Jederzeit **Direktankauf** von grossen **SAMMLUNGEN GANZE WELT**, Archiven, Nachlässen und Erbschaften (inkl. Briefen, Ansichtskarten, usw.) gegen **Barzahlung**. Parkplätze vorhanden.

Schwarzenbach Auktion Zürich, Internat. Briefmarken-Auktionen, 8032 Zürich, Merkurstrasse 64, Tel. 043 244 89 00, Fax 043 244 89 01, www.schwarzenbach-auktion.ch, info@schwarzenbach-auktion.ch