

TIPPS, TRICKS & GEHEIMNISSE

Den Garten einwintern – so geht's!

Wenn sich Beatrice Schüpbach nicht gerade um unsere Finanzen kümmert, pflegt sie am liebsten zu Hause ihren Garten. Seit über 50 Jahren wachsen dort Rosen, Gemüse, Kübelpflanzen und viele weitere Wunderwerke der Natur. Zum Herbstbeginn verrät sie den Leserinnen und Lesern von Bulletin5, wie man den Garten für den Winter parat macht.



von Beatrice Schüpbach

Kübelpflanzen: Im Oktober sollten sie ins Winterquartier kommen. Vorher sollte man sie nochmals pflegen: Erde lockern, alles Verwelkte entfernen und wenn nötig teilweise zurück schneiden. Die Pflanzen sollten gesund sein.

Pflanzenrabatte: Wegen dem diesjährigen nassen Sommer, prädestiniert für Krankheiten wie Mehltau oder Sternrusstau, brauchten die Rosen besonders viel Aufmerksamkeit und Pflege. Im Spätherbst auch hier die Erde lockern, Verwelktes entfernen und etwas Kuhmist zufügen. Mehrjährige Staudenpflanzen über dem Boden zurückschneiden, andere Grünpflanzen wie beispielsweise den Kirschlorbeer kräftig zurückschneiden, andere zusammen binden. Der einjährige Sommerflor wird laufend – sofern verblüht – entfernt und kompostiert.

Gartenbeete: Hier gelten andere Regeln, denn die Beete sind bis in den Spätherbst oder Winter mit verschiedenem Gemüse und Salaten belegt. Karotten, rote Beete oder Sellerie belasse ich zum Beispiel möglichst lange im Boden. Die restlichen Beete liegen brach, werden mit Kompost oder Kuhmist belegt, damit sich die Erde über den Winter erholen kann.

Auf unserem Blog verrät Ihnen Beatrice Schüpbach, wie sie es schafft, dass ihr Garten jedes Jahr so prächtig gedeiht: <http://blog.intermakler.ch>



SCHWERPUNKT: VORSORGE

Endlich selbständig!

Nina Jentsch hat es getan: Mit 45 Jahren macht sie sich als Architektin selbständig. Ihr Mann und ihre zwei Kinder helfen tatkräftig mit, damit der Traum zur Realität wird. Intermakler sagt, worauf Neu-Unternehmer achten müssen, um für sich und die Familie gut vorzusorgen.



Lesen Sie auf der Innenseite

- ▶ **1,2 oder 3?**
Nina Jentsch baut sich ihre drei Säulen.
- ▶ **Zuerst die Risiken decken.**
Kommentar von Fabian Loosli
- ▶ **«Sicherheit durch Vorsorge ist ein ständiges Thema.»**
Interview mit Hanspeter Kienberger, Partner bei BOMMER + PARTNER Treuhandgesellschaft

Für Sie da: das Team Vorsorge

Die Vorsorgelösung in Ihrem Unternehmen optimieren, Ihre persönliche Pensionsplanung vornehmen, ein Pensionskassenseminar für Ihre Mitarbeitenden durchführen oder um sämtliche administrativen Belange abgeben zu können: Bei unseren Vorsorgespezialisten – alles eidgenössisch diplomierte Experten – sind Sie richtig. Nehmen Sie unverbindlich Kontakt auf.

SEIT DEM 1. SEPTEMBER IST UNSER TEAM VORSORGE AUSSERDEM UM EINEN KOPF REICHER: WIR HEISSEN STEFAN MÜLLER HERZLICH WILLKOMMEN BEI INTERMAKLER!



VORWORT

Lösung statt Flickwerk

Die Altersvorsorge 2020 beschäftigt unsere Branche. Meine Meinung ist gemacht: Das 3-Säulen-System ganzheitlich zu renovieren, ist der richtige Ansatz. Ich begrüße den Mut der Regierung, dies zu tun. Unsere Welt hat sich verändert und unser Vorsorgesystem muss dem Rechnung tragen. Leider befürchte ich, dass es Parlament und Stimmbürger anders sehen, und wir wieder in einer Flickwerkpolitik enden. Ich lasse mich gerne eines Besseren belehren.

Der Schwerpunkt dieser Ausgabe ist eine Fallstudie zum Thema Selbständigkeit. Jung-Unternehmer zu begleiten, ist eine schöne Aufgabe für uns, und sie haben meist am wenigsten Zeit, sich um Vorsorgethemen zu kümmern.

Viel Spass beim Lesen!
Michael S. Schüpbach
Delegierter des VR/Inhaber



BLOG

<http://blog.intermakler.ch>

Unsere Lesetipps zum Thema Vorsorge



In fünf Schritten zur frühzeitigen Pensionierung
von Stefan Müller



Wann ein Einkaufskonzept für Kader Sinn macht.
von Fabian Loosli



Vorsorge für jedermann – die fünf «heiligen» Fakten
von Fabian Loosli

1,2 oder 3? Die Vorsorgesäulen richtig bauen.

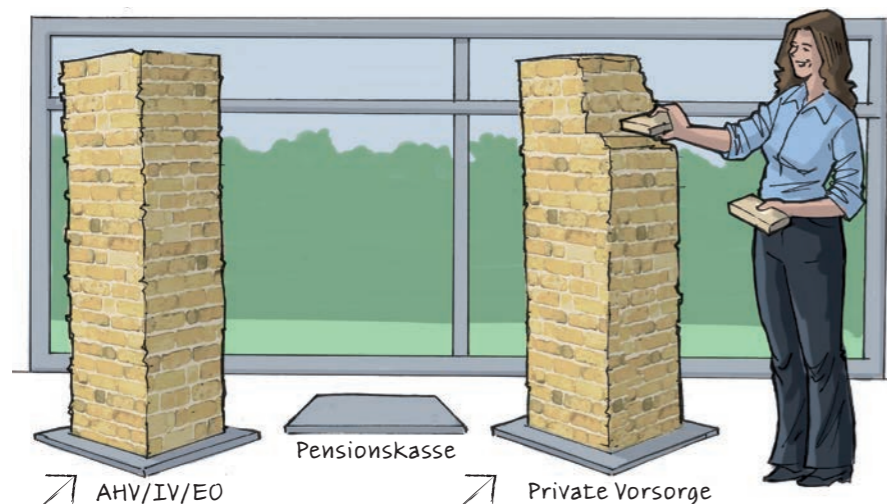
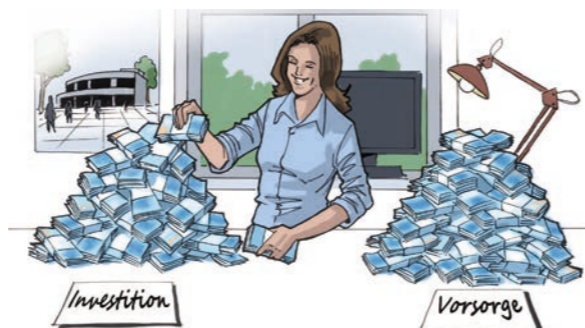


Während bei Intermakler das Vorsorgekonzept entsteht, erhält Nina Jentsch eine Überweisung. Sie hat sich ihr **Freizügigkeitsguthaben** bei der Pensionskasse (PK) von **CHF 200'000.-** auszahlen lassen. Die eine Hälfte investiert sie in ihre Firma, die andere legt sie zur Seite, um davon ihr Vorsorgekonzept zu finanzieren.

Für Selbständige ist der «PK-Bezug» ein naheliegender Weg, um erste Investitionen zu finanzieren und um über genügend liquide Mittel zu verfügen. Wer bereits ein hohes PK-Vermögen aufgebaut oder eine Familie hat, sollte sich den vorzeitigen Bezug gut überlegen, denn man nutzt Geld, welches für das Alter vorgesehen ist.

Wenige Tage nach ihrem Bürobezug erhält Nina Jentsch Besuch von Michael S. Schüpbach und Fabian Loosli. Den Vorsorgeexperten schildert die Architektin ihre persönliche und finanzielle Situation sowie ihre Ziele. Im ersten Betriebsjahr rechnet sie mit einem **Einkommen von CHF 150'000.-**. Damit Intermakler eine passende Vorsorgelösung vorschlagen kann, muss zuerst der Bedarf für die Vorsorge klar sein. Dieser bestimmt sich primär aus zwei Risiken:

- ✓ Im Falle einer **Invalidität** benötigt Nina Jentsch **CHF 90'000.-**, um über die Runden zu kommen.
- ✓ Bei einem **Todesfall** braucht es zur Absicherung der Familie mit den zwei Kindern **CHF 400'000.-**.



Zwei Wochen nach ihrem Gespräch mit Intermakler hat Nina Jentsch ihre Vorsorge geregelt. Sie deckt ihre Bedürfnisse über die **obligatorische 1. Säule** und über die **3. Säule** ab. Im Falle einer Invalidität erhält sie eine Rente von rund CHF 50'000.- aus der 1. Säule sowie zusätzlich CHF 40'000.- aus der 3. Säule, womit ihr Bedarf von CHF 90'000.- gedeckt wäre (siehe nebenstehende Auflistung). Auch der Todesfall ist über die dritte Säule gelöst, ihr Mann und ihre Kinder sind damit abgesichert. Die **jährlichen Kosten von CHF 14'550.-** (1. Säule) und **CHF 5'570.-** (3. Säule) nimmt sie in ihr Budget auf. Je nach Geschäftsverlauf kann sie weitere Beiträge auf ein 3a Bankkonto einzahlen. So spart sie Geld fürs Alter (sowie gleichzeitig Steuern) und bleibt flexibel, wie viel sie in die Vorsorge investieren will.

1. Säule:

AHV/IV/EO

– CHF 14'550.-
(9.7% des Einkommens)

Bei Invalidität/im Alter

+ CHF 28'080.- (Rente)
+ CHF 22'464.- (nur bei Invalidität, Kinder IV-Rente für zwei Kinder)

Im Todesfall

+ CHF 22'464.- (Witwerrente)
+ CHF 22'464.- (Halbwaisenrente für zwei Kinder)

3. Säule:

Erwerbsunfähigkeitsversicherung

– CHF 1'600.-
+ CHF 40'000.-

Todesfallkapital

– CHF 970.-
+ CHF 400'000.-

Sparteil

– CHF 3'000.-
(flexibel je nach Geschäftsverlauf oder finanziellen Möglichkeiten)

Garantiertes Erlebensfallkapital

+ CHF 70'000.-

– Beiträge + Leistungen (alle Beträge jährlich)

Zuerst die Risiken decken

Kommentar von Fabian Loosli, Teamleiter Vorsorge

Wir dürfen viele Jungunternehmer auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begleiten. In den ersten zwei bis drei Jahren der Tätigkeit steht im Vordergrund, viele Mittel in die Firma investieren zu können. Entsprechend sollen die Kosten für Versicherungen und Vorsorge möglichst tief sein. Unser Ratschlag ist dann, zumindest die Risiken (Invalidität und Todesfall) gut abzudecken und den Sparteil gering zu halten. Im Fall von Nina Jentsch geschieht genau das. Sie benötigt eine genügend hohe Rente für den Fall, dass sie nicht mehr arbeiten kann, und im Todesfall braucht es genügend Kapital, damit die zwei Kinder versorgt sind oder auch Ausbildungskosten bezahlt werden können.

Ergänzend zur obligatorischen 1. Säule haben wir Nina Jentsch eine gemischte Versicherungslösung 3a empfohlen. Das macht für Selbständige Sinn, denn sie erlaubt es wie bei einem Bankkonto 3a Geld zu sparen, deckt aber gleichzeitig auch die Risiken ab. Gleich wie bei einem Bankkonto 3a zahlt Nina Jentsch jährliche Beiträge, die steuerlich abgezogen werden können, und hat zusätzlich im Leistungsfall die Absicherung, welche sie benötigt. Ein weiterer Vorteil liegt in der Prämienbefreiung: Wenn sie invalid wird, übernimmt die Versicherung die gesamten Prämien inklusive den Sparteil. Somit ist die Absicherung bei einem Todesfall und im Alter gewährleistet.

Die Lösung für Nina Jentsch ist flexibel. Sie kann zusätzliche Gelder in die dritte Säule einzahlen und später, zum Beispiel wenn sie eine GmbH gründet oder Angestellte hat, wieder einer Pensionskasse beitreten. Die jährlichen Beiträge könnten unverändert weitergeführt, sollten aber in einem solchen Fall überprüft werden. Die Prämie von CHF 5'570.- für die Versicherung ist auch für ein junges Unternehmen finanziell überschaubar.

Mit dieser Lösung kann sich Nina Jentsch jetzt voll auf ihren Traum konzentrieren und «hoch hinaus».



NETZWERK

«Sicherheit durch Vorsorge ist ein ständiges Thema.»

Für die Selbständigkeit braucht man einen Treuhänder, dem man vertraut. Bulletin5 im Gespräch mit Hanspeter Kienberger, Partner bei BOMMER + PARTNER Treuhandgesellschaft in Bern.

Bulletin5 (B5): Was sind die Erfolgsfaktoren, um als Treuhandgesellschaft erfolgreich zu sein?

Hanspeter Kienberger (HK): Ein hohes Mass an Vertrauenswürdigkeit ist eine zwingende Voraussetzung. Gegenüber Behörden und Finanzinstituten bildet ein vertrauensvoller Auftritt eine Voraussetzung dafür, dass wir uns für die Anliegen unserer Kunden optimal einsetzen können.

B5: Wo ist es zwingend nötig, dass sich Treuhänder und Broker absprechen?

HK: Im Vorsorgebereich gibt es immense Planungsmöglichkeiten, die am besten im Teamwork bestimmt werden. Sicher auch im Bereich der Familien- und Geschäftsabsicherung bei Tod oder Invalidität ist die Zusammenarbeit notwendig, denn die Broker und wir möchten einen wirtschaftlich sinnvollen Schutz für unsere Kunden.

B5: In dieser Ausgabe begleiten wir Nina Jentsch auf dem Weg zur Selbständigkeit. Mit welchen Bedürfnissen kommen Menschen wie die Architektin zu Ihnen?

HK: Sie informieren sich über die Auswirkungen der Selbständigkeit, Risiken und Rechtsformen. Mit den richtigen Massnahmen kann der Grundstein für eine spätere Steueroptimierung schon im Zeitpunkt des Eintritts in die Selbständigkeit gelegt werden, und Sicherheit durch Vorsorge ist ein permanentes Thema. Wir unterstützen sie beim Aufbau des Rechnungswesens, der Personaladministration und können viele Fragen aufgrund unserer Erfahrung spontan beantworten.

B5: Welchen Rat würden Sie Nina Jentsch mit auf den Weg geben?

HK: Mutig sein, an die eigene Zukunft glauben und dennoch laufend die Kontrolle über die Entwicklung wahrnehmen. Umsatz und Kosten müssen in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen.

Hanspeter Kienberger, Partner bei BOMMER + PARTNER Treuhandgesellschaft in Bern



BOMMER + PARTNER
TREUHANDGESELLSCHAFT
Bern

VERMÖGEN IST UNSER GESAMTWER