

Pensionierungsplanung: Wie wir Sie beraten

Ausgangslage

Kaum ein anderer Schritt im Leben hat solch grosse finanzielle Auswirkungen wie die Pensionierung. Weil verschiedene Finanzthemen wie beispielsweise Pensionskasse, AHV, Steuern, Immobilien, Wertschriften und Nachlass aufeinandertreffen, ist die Planung ein anspruchsvolles Unterfangen. Viele bedeutsame Entscheide können nachträglich nicht mehr rückgängig gemacht werden. Deshalb ist es umso wichtiger, mit Hilfe einer umfassenden Situationsanalyse und transparenter Datenbasis zu entscheiden. So individuell wie die persönli-

chen Lebensumstände sind auch die verschiedenen Möglichkeiten zur Optimierung der finanziellen Situation. Eine Beratung durch die VermögensPartner AG garantiert, dass dank unserer Erfahrung und des strukturierten Vorgehens nichts Wichtiges vergessen geht und alle Optimierungsmöglichkeiten optimal ausgeschöpft werden. Spätestens fünf Jahre vor der geplanten Pensionierung sollten sich angehende Rentner mit der Thematik auseinandersetzen.

Mögliche Fragen an uns

Auch wenn keine Ausgangslage einer anderen gleicht, beschäftigen unsere Kunden vielfach dieselben Fragen – wir kennen die Antworten dazu:

- Ist eine Frühpensionierung zum Zeitpunkt X finanziell möglich?
- Wie viel kostet eine Frühpensionierung zum Zeitpunkt X im Vergleich zu einer ordentlichen Pensionierung?
- Wie entwickelt sich die langfristige Einkommens-, Vermögens- und Steuersituation?
- Wie hoch dürfen die Lebenshaltungskosten maximal ausfallen, damit die Pensionierung/Frühpensionierung finanziell auf jeden Fall finanzierbar ist?
- Wie können im Zusammenhang mit der Pensionierung Steuern gespart werden?
- Soll das Pensionskassenguthaben als Rente oder Kapital bezogen werden? Welches sind die Vor- und Nachteile der beiden Varianten in Ihrer Situation?
- Soll eine allfällige Hypothek zum Pensionierungszeitpunkt amortisiert werden?
- Wie können Vorsorgegelder optimal in das private Vermögen integriert werden?
- Wie hoch fallen bei einer Frühpensionierung die

AHV-Beiträge für Nichterwerbstätige bis zum ordentlichen Pensionierungszeitpunkt aus?

- Ist ein vorzeitiger Bezug oder ein Aufschub der AHV in der jeweiligen Situation sinnvoll?
- Welche Optimierungsmöglichkeiten im Bereich der Vorsorge gibt es bis zum Pensionierungszeitpunkt?
- Wie kann aus dem vorhandenen Vermögen nach der Pensionierung zur Deckung einer Einkommenslücke ein regelmässiges Einkommen generiert werden und was muss dabei beachtet werden?
- Wie kann ein allfälliges Wertschriftendepot optimal auf die Pensionierung und die Zeit danach abgestimmt werden?
- Welche Massnahmen müssen zu welchem Zeitpunkt in die Wege geleitet werden?
- Welche Möglichkeiten zur Nachlassregelung bestehen bei Ihrer Ausgangssituation und welche Absicherungsmöglichkeiten sind sinnvoll (z.B. Absicherung des Ehepartners)?

Dank unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Pensionierungsplanung beraten wir Sie kompetent zu diesen und weiteren Fragen.

Unsere Unabhängigkeit

Viele angehende Rentner beklagen sich darüber, dass die umfassende und neutrale Pensionierungsberatung immer mehr zu Lasten des reinen Produktverkaufs verdrängt wird. Das hängt zu einem grossen Teil damit zusammen, dass für die Vermittlung von Finanzprodukten hohe Provisionen bezahlt werden. Gerade bei der Pensionierungsberatung ist jedoch die umfassende Analyse entscheidend und nicht die Empfehlung konkreter Finanzprodukte. Daher gehen wir einen komplett anderen Weg und unterscheiden uns

in einem entscheidenden Punkt von den meisten anderen Vermögensberatern: Wir finanzieren uns ausschliesslich durch ein transparentes Kundenhonorar. Allfällige Provisionen leiten wir ausnahmslos an unsere Kunden weiter. Dadurch können wir ohne Interessenkonflikte beraten. Mit unserem fachlichen Wissen stehen wir so, ähnlich wie ein Rechtsanwalt, nur auf Ihrer Seite. Dass sich unsere Geschäftsphilosophie mit Ihren Interessen deckt, werden Sie bereits beim ersten Gespräch feststellen.

Ablauf einer Beratung

Unser Vorgehen in der Beratung ist klar strukturiert – wird aber trotzdem immer auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden abgestimmt:

Erstgespräch

Das erste Gespräch ist kostenlos und unverbindlich. Es dient dazu, die Ausgangslage und Ihre Zielsetzungen zu erfassen und abzuklären, ob und in welcher Form eine weitergehende Beratung sinnvoll ist. Allgemeine Fragen können bereits beantwortet werden.

Die Offerte

In einer Offerte fassen wir das Gespräch, Ihre Fragen und Zielsetzungen zusammen. Nach deren Erhalt entscheiden Sie, ob und in welchem Umfang Sie die Beratung durchführen möchten.

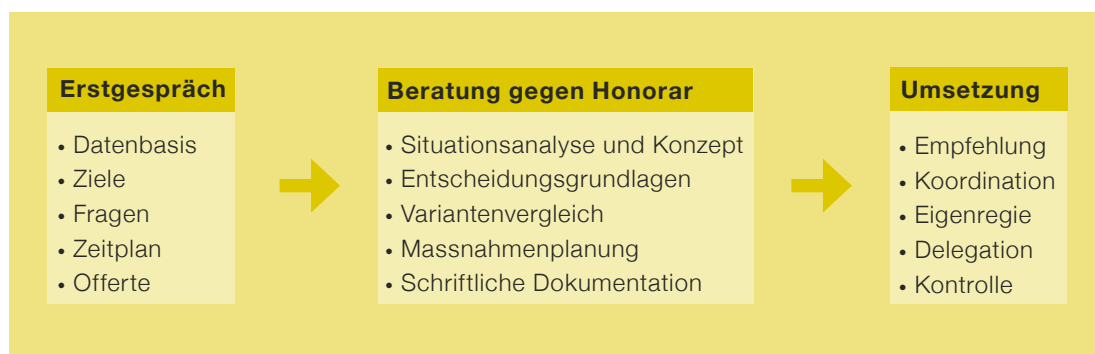
Beratung gegen Honorar

In der Beratungsphase erarbeiten wir die Entscheidungsgrundlagen für die Beantwortung Ihrer

Fragen und die Umsetzung Ihrer Ziele. Wir vergleichen mehrere Varianten miteinander und zeigen konkrete Verbesserungsmöglichkeiten auf. Unsere Empfehlungen sind klar und verständlich. Alle Ausarbeitungen werden in einer Dokumentation schriftlich festgehalten und Ihnen in einem oder mehreren Gesprächen ausführlich erläutert. Am Schluss der Beratungsphase wissen Sie, welche Schritte Sie zu welchem Zeitpunkt in die Wege leiten sollten. Die Erfahrung zeigt, dass die Kosten der Beratung durch Einsparungen in verschiedensten Bereichen und dank der unabhängigen Produktselektion mehr als kompensiert werden.

Umsetzung

Das beste Konzept nützt nichts, wenn es nicht oder nicht korrekt umgesetzt wird. Die Umsetzung ist bei uns losgelöst von der Beratung und kann je nach Ihren Bedürfnissen auf unterschiedliche Weise erfolgen. Falls Sie wünschen, unterstützen wir Sie gerne dabei.



Honorarberatung

Der Begriff «Honorarberater» ist in der Schweiz nicht geschützt und kann von jedem Finanzberater verwendet werden. Der Übergang vom provisionsgetriebenen Versicherungsmakler zum wirklich neutralen Honorarberater ist entsprechend fließend. Beahlt wird ein seriöser Honorarberater für seinen Zeitaufwand und das zur Verfügung gestellte Know-how, und zwar direkt vom Kunden. Ein Trugschluss ist jedoch die Annahme, dass Honorarberater keine Provisionen erhalten können. Im schlimmsten Fall zahlen Sie also doppelt:

Einerseits ein Honorar und andererseits versteckt über Provisionen. Es ist daher ratsam, vor jeder Honorarberatung genau abzuklären, was mit allfälligen Provisionen bei Produktvermittlungen passiert. Bei einer Beratung ohne Honorar ist ein gewisses Misstrauen angebracht, wenn der Berater bereits zu Beginn der Beratung über konkrete Finanzprodukte spricht, ohne eine umfassende Analyse der Gesamtsituation und Ihrer Bedürfnisse gemacht zu haben.

Beratung in Ihrem Sinne

Die VermögensPartner AG ist ein unabhängiges Honorarberatungs- und Vermögensverwaltungsunternehmen. Im Gegensatz zu den meisten anderen Finanzdienstleistern nehmen wir keine Provisionen von Banken, Versicherungen und Produktanbietern an. Dadurch können wir ähnlich wie ein Rechtsanwalt agieren und uns bedingungslos

für die Interessen unserer Kunden einsetzen. Da versteht es sich von selbst, dass wir Ihnen keine Produkte verkaufen, sondern Sie umfassend beraten. Ein erstes Gespräch ist für Sie kostenlos. Für Ausarbeitungen und individuelle Beratung verrechnen wir unseren Stundenaufwand – fair und transparent.

VermögensPartner AG | Oberer Graben 2 | CH-8400 Winterthur
Tel. 052 224 43 43 | Fax 052 224 43 44 | mail@vermoegens-partner.ch

www.vermoegens-partner.ch | www.123-Pensionierung.ch | www.kickbacks.ch