



Pensionsberatung – das müssen Sie wissen

VORSORGEN Finanzberater haben zu Recht nicht den besten Ruf. Intransparenz, versteckte Provisionen und hohe Gebühren haben Vertrauen zerstört. Da stellt sich die Frage: Braucht es neue Denkanstösse?



Von Damian Gliott
Seminarreferent und Gründer der
VermögensPartner AG

Irgendwann macht sich jeder Gedanken darüber, wie er seinen Ruhestand gestalten möchte. Die finanzielle Situation spielt dabei eine zentrale Rolle. Entsprechende Beratungen bieten Banken, Versicherungen sowie unabhängige Berater und Makler an. Was kaum jemand weiss: Beim Vorgehen und den Kosten gibt es grundlegende Unterschiede. Weil die Branche aber nicht mit Transparenz glänzt, ist das Durchleuchten eines Beraters kein Kinderspiel. Wir bringen Licht ins Dunkel.

Gratisberatung kann teuer sein Mit den Schlagwörtern «kostenlos und unabhängig» werden in der Finanzbranche regelmässig Kunden angelockt.

Manch einer fragt sich, ob damit etwas versprochen wird, das nicht gehalten werden kann. Sie ahnen es: Was zu gut klingt, hat meist einen Haken. So ist es auch bei der vermeintlichen Gratisberatung. Verdient wird im Hintergrund an Provisionen, die von Banken, Versicherungen und Produktgesellschaften bezahlt werden, wenn deren Produkte über den Ladentisch gehen. Die Provisionen – in der Fachsprache auch als Retrozessionen bezeichnet – sind kein Pappentiel. Bei der Vermittlung einer Lebensversicherung fliessen schnell mehr als 5'000 Franken im Hintergrund. Transparent wird Ihnen dieser Betrag nur selten kommuniziert, auch wenn Sie die Provision als Kunde finanzieren. Wie das funktioniert? Die entstehenden Kosten werden Ihnen indirekt von der künftigen Rendite abgezogen. Eine Beratung ohne transparentes Honorar muss nicht

in jeden Fall schlecht sein. Fakt ist aber: Gratis ist sie mitnichten!

Interessenkonflikte vermeiden Niemand würde einem Anwalt trauen, wenn dieser von der Gegenpartei finanziert wäre. Genau das ist aber die Ausgangslage, wenn ein Pensionsberater Provisionen kassiert. Es besteht die Gefahr, dass die Interessen der Finanzbranche zu stark berücksichtigt werden. Die Anreize bei den Provisionen sind genau auf dieses Ziel ausgerichtet. Dazu ein Beispiel: Ihr Berater vermittelt Ihnen eine zehnjährige Festhypothek über 700'000 Franken. Vom Kreditgeber erhält er ziemlich genau 7'000 Franken Maklerprovision. Empfiehlt er hingegen eine Amortisation der Hypothek um 300'000 Franken und eine Laufzeit von nur fünf Jahren, zahlt ihm die Bank lediglich 2'000 Franken Vermittlungsgebühr. Kreditgeber ver-

dienen mehr an hohen Hypotheken und langen Laufzeiten und beteiligen den Vermittler entsprechend anteilmässig an ihrem Gewinn. Ein System, das nicht nur bei der Vermittlung von Hypotheken, sondern bei fast allen Finanzinstrumenten verbreitet ist. Ein Gratisberater kann somit schnell zum verlängerten Arm der Produktabteilungen von Banken und Versicherungen mutieren und sitzt mit ihnen im gleichen Boot. In der Finanzberatung – insbesondere bei der Pensionierungsplanung – gibt es unzählige weitere Beispiele, bei denen ähnliche Interessenkonflikte augenscheinlich sind.

Abhängigkeiten mit Folgen Kaum ein anderer Schritt im Leben hat solch grosse finanzielle Auswirkungen wie die Pensionierung. Die Weichenstellung für die Finanzen im Ruhestand ist zentral. Verschiedene Finanzthemen wie Pensionskasse, AHV, Steuern, Immobilien, Hypotheken, Geldanlagen und Nachlass treffen aufeinander. Die Auswirkungen einer schlechten Beratung spürt man bis ins hohe Alter. Und zwar nicht nur finanziell, sondern oft auch durch weniger Lebensqualität. Deshalb gilt: Eine wirklich unabhängige Finanzberatung lohnt sich in vielen Lebenssituationen – vor der Pensionierung aber ganz besonders.

Honorarberatung als Lösung? Als Gegenstück zu den Provisionsberatern gibt es die Honorarberater. Sie verlangen für ihre Zeit und ihr Knowhow ein transparentes Honorar. Weil sie vom

Kunden bezahlt werden, können sie seine Interessen in den Mittelpunkt stellen. Beraten statt verkaufen lautet die Devise. Das Konzept macht Sinn. Vor allem bei einer komplexeren Ausgangslage oder wenn grössere Vermögen oder Einkommen vorhanden sind, ist die Honorarberatung der Gratisberatung überlegen. Durch Optimierungen in Bereichen wie Steuern, Pensionskasse oder Kosten bei Geldanlagen kann das Honorar oft um ein Vielfaches kompensiert werden. Gut zu wissen: Die Bezeichnung Honorarberater ist nicht geschützt. Es kommt regelmässig vor, dass auch Honorarberater zusätzlich zum Honorar Provisionen in den eigenen Sack stecken. Kunden zahlen in diesem Fall doppelt und schenken Vertrauen, obwohl Interessenkonflikte vorhanden sind.

Informieren ist wichtig Pensionierungsplanungen sind ein komplexes Beratungsfeld. Spezialisierung ist zentral. Fragen Sie den Berater deshalb, wie viele ähnliche Beratungen er im Jahr durchführt. Klären Sie auch ab, wie individuell er auf Ihre Fragen und Bedürfnisse eingeht und mit welchen Hilfsmitteln er arbeitet. Auch die Ausbildung und Erfahrung sind entscheidend. Das gilt besonders für Fachpersonen, die umfassend und in verschiedenen Bereichen tätig sind. Klären Sie im Detail ab, was mit Vermittlungsprovisionen passiert. Werden diese transparent ausgewiesen und bei Honorarberatern vollständig an Sie als Kunden weitervergütet? Berater, die diesbezüglich Transparenz verweigern, müssen noch kritischer durchleuchtet werden. Ein guter

Rat ist, mit mehr als einem Beratungsunternehmen Kontakt aufzunehmen. Auch bei den meisten Honorarberatern ist das erste Gespräch kostenlos. Bei einer Beratung gegen Honorar ist es sinnvoll, eine schriftliche Offerte zu verlangen. Am Schluss zählen nicht nur harte Fakten, auch die Sympathie und das Bauchgefühl müssen stimmen.

Ihre Pensionierung – unser Spezialgebiet Seit der Gründung der VermögensPartner AG im Jahr 2007 arbeiten wir ohne Provisionen ausnahmslos im Stundenaufwand. Transparent, ehrlich und authentisch. Mehrere hundert Beratungsprojekte im Bereich Pensionierungsplanung pro Jahr garantieren eine hohe Spezialisierung. Wir verwenden professionelle Softwareunterstützung und Schnittstellen, die wir teilweise selbst entwickelt haben. Wir beraten umfassend und legen Wert auf Details, behalten aber stets den Blick für das grosse Ganze. Vertrauen gewinnen wir durch Transparenz und klare Kommunikation. Beratung der etwas anderen Art – neuen Kunden fällt das oft bereits beim ersten Gespräch mit uns auf. ●

✓ Neutrale Honorarberatung

Wir unterstützen Sie bei der Planung Ihrer Pensionierung oder Frühpensionierung – garantiert unabhängig. Möchten Sie mehr erfahren? Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Erstgespräch unter www.vermoegens-partner.ch oder 044 552 57 57.

Motion Ettlín – Nachträglicher Einkauf in die Säule 3a

SÄULE 3A Arbeitnehmer, welche über ein AHV pflichtiges Einkommen verfügen haben die Möglichkeit, in die Säule 3a einzuzahlen. Der Maximalbetrag für das Jahr 2021 liegt für jene mit Pensionskassenanschluss bei 6'883 Franken, für alle ohne Pensionskassenanschluss bei 20% des Nettolohns (maximal 34'416 Franken). Damit lassen sich zum Teil wesentliche Steuereinsparungen erreichen. Die Einzahlung muss jeweils bis Ende Jahr erfolgen. Bisher war es nicht möglich, eine «verpasste» Einzahlung später nachzuholen.

Dies soll sich mit der «Motion Ettlín» ändern. Die neue Regelung sieht vor, dass vergessene Einzahlungen alle fünf

Jahre nachgeholt werden können. Man spricht hier auch von einem Säule 3a Einkauf - analog zum Einkauf in die Pensionskasse. Eine nachträgliche Einzahlung ist aber mit verschiedenen Voraussetzungen verbunden. So muss zum Zeitpunkt der Einzahlung ein AHV pflichtiges Einkommen erzielt werden und ein «Einkauf» in die Säule 3a ist grundsätzlich nur alle fünf Jahre möglich. Auch wird eine Einzahlung auf den «grossen Säule 3a Beitrag» (derzeit 34'416 Franken) beschränkt. Einzelne Details wie das Mindestalter für solche Nachzahlungen stehen noch nicht fest und müssen in der nächsten Zeit noch durch den Bundesrat definiert werden.

Die «Motion Ettlín» wurde sowohl im Ständerat (2019) als auch im Nationalrat (2020) angenommen und der Bundesrat wurde mit der Umsetzung beauftragt. Ein genauer Termin für die Einführung ist noch nicht definiert, eine Umsetzung sollte jedoch in den nächsten Jahren erfolgen. ●