



Editorial

Vor etwas mehr als 20 Jahren haben wir als erste Privatbank in der Schweiz begonnen, für unsere Kunden individualisierte Vorsorgelösungen in der 2. Säule zu entwickeln. Seither haben wir nicht nur neue Vorsorgestrukturen implementiert, bestehende umgestaltet und steuerlich optimiert, sondern auch interessante Menschen, Unternehmer und selbständig Erwerbende kennengelernt.

All diese Geschichten und Begegnungen haben einen prägenden Eindruck hinterlassen. Dieser inspiriert uns bis heute, unsere Lösungen in der 2. Säule stetig weiterzuentwickeln. In dieser Ausgabe lassen wir unsere Kunden sprechen und an ihren Erfahrungen teilhaben. Wir sind bestrebt, weiterhin tatkräftig unser Bestes für Sie zu geben und Sie als Kunde, bzw. «Noch-Nicht-Kunde» bald bei uns begrüßen zu dürfen.



Marco Danelli,
Vorsorge-Struktur-Architekt

VORSORGE IN DER PRAXIS

Unternehmer berichten von ihren Erfahrungen

Walter Oberhänsli, CEO Zur Rose Group AG

Arbeitgeber mit gesplitteter Pensionskasse

Walter Oberhänsli möchte seinen Mitarbeitenden attraktive Vorsorgeleistungen bieten und hat im Unternehmen eine zeitgemässe Strukturierung der PK-Lösung umgesetzt.

Seite 2–3



Claudio Venzin, Dr. med. Vet. Marigin – Zentrum für Tiermedizin

Mit eigenem Vorsorgedepot Hypothek finanzieren

Als seine Hypothekentranche ausgelaufen war, hat Claudio Venzin diese in den Hypothekenpool der Vorsorgestiftung übertragen und profitiert nun vom höheren steuerlichen Zinsabzug.

Seite 4–5



Peter Kälin, PK-Leiter Mövenpick Gruppe

Firmen verzichten vermehrt auf eigene Pensionskasse

Wegen steigenden gesetzlichen Anforderungen schliessen sich immer mehr autonome Pensionskassen an Sammelstiftungen an. Auch die Mövenpick-PK reduzierte damit ihre Komplexität.

Seite 6–7



Klara Bucher, Mitinhaberin der Ärzte-Treuhand Finanz AG

Der persönliche «CFO» als Bindeglied zu Experten

Die überobligatorische Vorsorge ist komplex – der richtige Partner, der individuelle Lösungen begleitet, daher umso zentraler.

Seite 8–9



Leo Krucker, Geschäftsleiter der Krucker Partner AG

Pensions- und Finanzplanung: Nie zu früh, aber oft zu spät

Leo Krucker, erfolgreicher Inhaber eines KMU für Gastronomie- und Hoteleinrichtung, nimmt frühzeitig Trends auf. Mit Weitsicht hat er sich auch früh mit seiner Pensionierung auseinandergesetzt.

Seite 10–11



NUTZEN SIE ALS ARBEITGEBER DEN VORTEIL EINER GESPLITTETEN PENSIONS-KASSEN-LÖSUNG

Der Wechsel in eine gesplittete Pensionskassen-Lösung und dessen sorgfältige Planung bringen offensichtliche Vorteile mit sich.

Die überobligatorische Vorsorge ist zugegebenermassen eine komplexe Thematik, aber sie birgt für viele Unternehmen oftmals das Potenzial eines ungeschliffenen Rohdiamanten.

Was ist eine gesplittete PK-Lösung?

Seit dem 1. Januar 2006 haben Arbeitgeber und deren Versicherte die Möglichkeit, in der 2. Säule ihre Lohnbestandteile ab einem Lohn von zur Zeit CHF 127 980 bis maximal CHF 853 200 in einer separaten, rein überobligatorischen Sammelstiftung zu versichern. Dies nennt sich 1e-Lösung. Dabei verbleiben die Lohnanteile unterhalb dieser Grenze (inkl. dem obligatorischen Teil) in der Basispensionskasse.

Keine Quersubventionierung

Viele Pensionskassen sind aufgrund des aktuellen Marktumfelds mit Negativzinsen und der weiterhin hohen Umwandlungssätze gezwungen, Gelder aus dem

Überobligatorium umzuverteilen, damit sie ihre Rentenversprechen einhalten können. Mit einer 1e-Lösung lassen sich solche Umverteilungen vermeiden.

Wahl der individuellen Anlagestrategie

In klassischen Pensionskassen haben alle Versicherten dieselbe Anlagestrategie. Bei 1e-Vorsorgelösungen kann jeder Versicherte gemäss seiner persönlichen Ausgangslage (Alter, Anlagehorizont, Familiensituation, Immobilien etc.) das individuell passende Anlageprofil wählen.

Übertragbarkeit der Anlagen

Bei Austritt aus einer üblichen PK-Stiftung (Pension, Barauszahlung, etc.) werden die Anlagen ungeachtet des aktuellen Marktumfeldes verkauft und die liquiden Mittel übertragen. Die Anlagen im 1e-Portfolio bei Reichmuth & Co können, ohne verkauft zu werden, in das

Privatvermögen oder auf Freizügigkeitsstiftungen der PensExpert AG übertragen werden. Der Versicherte kann somit Gebühren sparen, die Anlagestrategie beibehalten und den Anlagehorizont verlängern.

Mögliche Vorgehensweise in der Praxis

Erfahrungsgemäss ist vielen Unternehmen nicht bewusst, welches Optimierungspotenzial im Vorsorgebereich schlummert. Eine Analyse der aktuellen und bestehenden Strukturen, kann hier Abhilfe schaffen. Die Prüfung einer möglichen Splittung steht dabei ganz am Anfang des Evaluationsprozesses. Sie legt den Grundstein für eine spätere erfolgreiche Implementierung.

Die wichtigsten Vorteile einer gesplitteten PK-Lösung

Arbeitgeber

- Steigerung Attraktivität als Arbeitgeber für qualifizierte Führungskräfte
- Keine Sanierungsrisiken, da eine Unterdeckung nicht möglich ist
- Vorsorgeguthaben aus 1e-Plänen gelten nach IFRS nicht als Vorsorgeverpflichtungen

Arbeitnehmer

- Keine Quersubventionierung in der Kaderpensionskasse
- Wahl einer individuellen Anlagestrategie
- Integrale Abstimmung mit dem Privatvermögen
- Übertragbarkeit der Anlagen in eine Freizügigkeitsstiftung bzw. ins Privatvermögen
- Erhöhte Flexibilität beim Bezug der Vorsorgegelder
- Diversifikation der Vorsorgegelder
- Steueroptimierung aufgrund freiwilliger Einkäufe
- Erhöhte Transparenz über Anlagen, Kosten und Rendite
- Umsetzung einer Vorsorgehypothek möglich (siehe Seite 4)

«PLUSPUNKT IN DER REKRUTIERUNG VON NEUEN MITARBEITENDEN»

Walter Oberhäsli, CEO Zur Rose Group AG, im Gespräch mit Marco Piccirillo, Kundenverantwortlicher der Niederlassung in St. Gallen, über Beweggründe für ein neues Pensionskassenmodell und seine Erfahrungen.

Welches waren die Gründe, dass sich Ihr Unternehmen mit dem Thema «Neustrukturierung der aktuellen Pensionskassenlösung» beschäftigt hat?

Wir haben festgestellt, dass wir als innovativer und digitalaffiner Arbeitgeber in Zukunft auf allen Stufen noch attraktiver werden wollen. Da wir rasch wachsen, kommen auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu uns, die vorher bei Firmen mit attraktiveren Pensionsplänen gearbeitet haben. Somit ist die zeitgemässe Strukturierung der PK-Lösung auch ein wichtiger Pluspunkt in der Akquise von qualifizierten neuen Mitarbeitern.

Was war das Anforderungsprofil an die neue PK-Struktur?

Angesichts stetig sinkender Umwandlungssätze wollten wir unseren Mitarbeitern langfristig mehr bieten als eine schrumpfende Rente. Wir haben die PK-Leistungen analysiert und wollten wissen, wohin der Prämienfranken geht. Wichtig war, die Kostenbasis zu senken und die Transparenz zu erhöhen, sodass unsere Mitarbeiter mehr in der neuen PK-Struktur sparen können. Eine zusätzliche Anforderung bestand darin, die bestehende PK-Struktur deutlich flexibler zu gestalten.

«Mitarbeitende erhalten klare Leistungsverbesserungen»

Was haben Sie erreicht?

Mit der neuen PK-Struktur konnten wir attraktive Wahlpläne einführen. Unsere Mitarbeiter auf allen Stufen erhalten

eine klare Leistungsverbesserung. Diese konnte durch eine Einsparung der Risikoprämien und eine Erhöhung des Sparanteils erzielt werden. Somit hat jeder Mitarbeiter diejenige Lösung, die ihm persönlich entspricht und zusagt.

Aus welchen Gründen haben Sie sich für eine 1e-Lösung entschieden?

Der Hauptgrund lag in der Erhöhung der Transparenz, die durch die Splittung in eine Mitarbeiter- und in eine Lösung für das Senior Management erzielt wird. Zusätzlich können unsere Mitarbeiter, die eine solche Lösung haben, von der hohen Flexibilität profitieren.

«Erhöhung der Transparenz durch Splittung»

Warum ist Reichmuth & Co der richtige Partner?

Reichmuth & Co ist ein langjähriger und dominierender Partner bei Lösungen im Vorsorgebereich. Ihre Experten haben sich mit Erfahrungswerten aus anderen Praxisfällen konkret eingebracht und uns sehr gut begleitet. Zudem kann Reichmuth & Co mit ihrem integralen Ansatz unsere Mitarbeiter nicht nur im Vorsorge- und Freizügigkeitsbereich begleiten, sondern auch auf dem Weg in die Pensionierungsphase und darüber hinaus unterstützen.

Was bedeutet das für Sie persönlich?

Ich habe mich vertieft mit meiner eigenen PK-Lösung auseinandergesetzt. Dank der integralen Beratung durch Reichmuth & Co konnte ich meine private finanzielle

Ausgangslage spezifisch mit meiner Vorsorgesituation abstimmen.



Die börsenkotierte Zur Rose-Gruppe mit Hauptsitz in Frauenfeld ist Europas grösste E-Commerce-Apotheke und eine der führenden Ärztegrossistinnen in der Schweiz. Sie ist international mit starken Marken präsent und beschäftigt an ihren Standorten in der Schweiz, Deutschland, Niederlanden, Spanien und Frankreich über 1 800 Mitarbeitende. CEO Walter Oberhäsli gründete das Unternehmen 1993 zusammen mit 21 Ärzten.

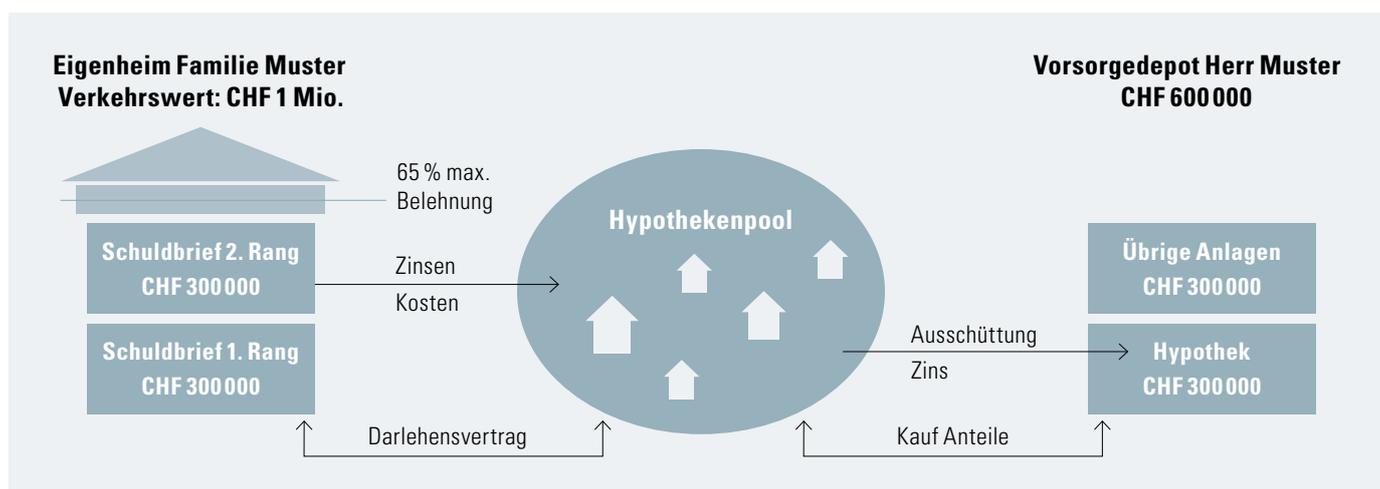


Walter Oberhäsli, Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Zur Rose-Gruppe

HYPOTHEK MIT EIGENEM VORSORGEDEPOT FINANZIEREN

Mit dem Hypothekenpool können im Vorsorgedepot einfach risikoarme Zinserträge erzielt und Steuervorteile genutzt werden.

So funktioniert der Hypothekenpool



Neben den üblichen Hypothekenfinanzierungen via Bank oder Versicherung bieten heutzutage einzelne Vorsorgestiftungen (überobligatorische Pensionskassen, Freizügigkeits- oder Säule 3a-Stiftungen) die Möglichkeit, mit dem eigenen Vorsorgevermögen Hypotheken von Wohnliegenschaften in der Schweiz zu finanzieren.

Mittels eines Darlehensvertrages wird die Hypothekentranche an den Pool übereignet. Im gleichen Umfang wird sodann die Hypothek – durch Anteile an diesem Hypothekenpool – als Anlage dem Vorsorgedepot gutgeschrieben. Der Vorsorgenehmer kann z.B. bei PensFlex bis zu 85 Prozent seines vorhandenen Vorsorgekapitals in einen stiftungseigenen Hypothekenpool risikoarm investieren.

Interessante Alternative zur Obligation

Die Zinszahlungen auf Basis des variablen Hypothekensatzes von rund 2.55 % scheinen relativ hoch. Doch sind diese

einerseits steuerlich voll abzugsfähig und werden andererseits vollumfänglich als steuerfreien Ertrag dem Vorsorgedepot gutgeschrieben. In Zeiten des Anlagenotstandes ist eine solch risikoarme Anlagemöglichkeit eine höchst interessante Alternative. Denn eine einigermaßen sichere Franken-Obligation, mit positiver Rendite auf Verfall nach Abzug der Verwaltungskosten, ist kaum noch zu finden.

«Sportliche» Beimischung zum Hypothekenpool

Auf Basis der erweiterten BVG-Anlage Richtlinien kann das restliche Guthaben neben der Anlage im Hypothekenpool mehrheitlich in Aktien und alternative Anlagen investiert werden. Eine derartige Strategie vermag langfristig die Rendite zu optimieren und reduziert gleichzeitig das Zinsänderungsrisiko.

Exit bereits bei der Aufsetzung planen

Spätestens bei Bezug der Vorsorgegelder und Überführung ins Privatvermögen

wird die Vorsorgehypothek aufgelöst und amortisiert oder muss bei einer Bank oder Versicherung als normale Hypothek fortgeführt werden. Es empfiehlt sich daher, dies bereits bei Aufsetzung detaillierter zu planen.

Mehrwert Hypothekenpool

- Steuerwirksamer Schuldzinsabzug
- Steuerfreie Ausschüttung ins Vorsorgedepot
- Weiterhin freiwillige Einkäufe in die 2. Säule möglich
- Stabile und risikoarme Anlage
- Geringe Korrelation mit Finanzmärkten

«MEINE HYPO-ZINSEN WERDEN MEINEM VORSORGE-VERMÖGEN GUTGESCHRIEBEN»

Dr. med. vet. Claudio Venzin vom Marigin – Zentrum für Tiermedizin, erläutert im Gespräch mit Patrik Ringler, Kundenverantwortlicher am Hauptsitz, warum er seine Hypothek als Wertschriftenanlage in sein Vorsorgedepot übertragen hat.

Herr Venzin, wie wurden Sie auf die Möglichkeiten der Übertragung der Hypothek ins Vorsorgevermögen aufmerksam?

Als eine Hypothekentranche bei meiner Hausbank auslief, spielte ich mit dem Gedanken, diese mittels eines Teilbezugs aus meinem Vorsorgedepot PensFlex zu amortisieren. In der Folge nahm ich Kontakt zu meinem Kundenverantwortlichen bei der Reichmuth & Co auf und schilderte ihm meinen Plan.

Wie ging es weiter?

Bereits am Telefon erfuhr ich, dass nach einem Bezug aus meinem PensFlex-Depot keine weiteren Einkäufe getätigt werden können. Zudem wäre nachträglich der Steuervorteil aus den freiwilligen Einkäufen der vergangenen 3 Jahre hinfällig geworden. Um eine adäquate Lösung zu finden, wurde daraufhin ein persönlicher Termin in Anwesenheit des Vorsorgeexperten aufgegleist.

«Trotz Ablösung der Hypothek sind Einkäufe weiterhin möglich»

Mit welchem Resultat?

Zuerst wurden meine berufliche und private Situation wie auch die Pläne betreffend Pensionierung aufgegleist und analysiert. Daraus abgeleitet konnten wir feststellen, dass zukünftige Einkäufe in die Pensionskasse PensFlex, aufgrund der steueroptimierenden Wirkung, unbedingt beibehalten werden sollten.

Ziel vor dem persönlichen Termin war, dass Sie Ihre Hypothek amortisieren wollten. Machte dies Sinn?

Wie mir auch im Gespräch bestätigt wurde, ist eine teilweise Amortisation der Hypothek sinnvoll, um die langfristige Tragbarkeit meines Eigenheims im Pensionsalter zu gewährleisten. Damit ich aber weiterhin von Einkäufen in die Pensionskasse profitieren kann und dennoch die Hypothekentranche bei meiner Bank tilgen konnte, wurde mir die Möglichkeit via Hypothekenpool aufgezeigt.

«Dies ist eine vorteilhafte Amortisation der Hypothek»

Wie verlief die Ablösung?

Mit der Hälfte meines Vorsorgevermögens wurde eine Tranche der bestehenden Hypothek bei meiner Hausbank abgelöst. Im Gegenzug wurde der Schuldbrief frei und in den Hypothekenpool der IST2 Stiftung eingeliefert. Gleichzeitig schloss ich mit der Stiftung in gleicher Höhe des Schuldbriefes einen neuen Hypothekervertrag ab.

Welche weiteren Vorteile, neben den Pensionskasseneinkäufen, hatte dies für Sie?

Durch Beibehaltung der Hypothek kann ich nun auch weiterhin vom Zinsabzug steuerlich profitieren. Darüber hinaus konnten wir einen höheren Hypothekarzins auf Basis des variablen Satzes definieren, der mir nun sogar höhere Zinsabzüge erlaubt. Diese Abzüge sind jedoch, anders als bei meiner Hausbank, keine

reinen Kostenaufwendungen, sondern werden mir vollumfänglich in meinem Vorsorgedepot als Zinsertrag gutgeschrieben.

Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?

Sie wurden mehr als erfüllt. Neben der Lösung meiner ursprünglichen Anfrage betreffend Amortisation habe ich, dank gesamtheitlicher Betrachtung, einen guten Überblick über meine finanzielle Situation und obendrein noch einen klaren Fahrplan für meinen Weg in die Pensionierung erhalten.



Das Zentrum für Tiermedizin «Marigin» wurde 2015 in Feusisberg eröffnet. Neben dem üblichen Angebot an medizinischer und chirurgischer Betreuung bietet das Zentrum am Zürichsee für Hunde, Katzen, Nager, Exoten und Pferde weitergehende Dienstleistungen im Bereich Dermatologie, Physiotherapie, Anästhesie sowie Gelenk-, Knochen- und Zahnchirurgie an. Frei nach der Maxime «Tier und Mensch stehen im Mittelpunkt». Es hat weitere Niederlassungen in Au-Wädenswil, Langnau am Albis und Adliswil.



*Claudio Venzin,
Dr. med. Vet. bei Marigin*

DIE PRAXIS BELEGT: DIE SAMMELSTIFTUNG ALS EFFIZIENTERE PENSIONS-KASSEN-LÖSUNG

Immer mehr autonome Pensionskassen schliessen sich u.a. wegen zunehmend strengeren gesetzlichen Auflagen Sammelstiftungen an.

Für die Wahl der idealen Pensionskassenlösung ist der Grad der gewünschten Selbstbestimmung und der damit verbundenen Selbstverantwortung entscheidend. Für viele Unternehmungen erweist sich der Betrieb einer eigenen Pensionskasse, aufgrund der gesetzlichen Anforderungen und Auflagen, als immer weniger interessant. Der Anschluss an Sammelstiftungen wird hingegen attraktiver. Diese verfügen über die notwendige Infrastruktur und das «Knowhow», um die berufliche Vorsorge effizient zu betreiben. Die 2. Säule ist für die Arbeitgeber und Arbeitnehmer ein zentraler Punkt, um einerseits als Arbeitgeber attraktiv zu sein und um andererseits als Arbeitnehmer Flexibilität, Transparenz und Optimierungsmöglichkeiten sicher zu stellen. Vor dem Hintergrund immer komplexerer Rahmenbedingungen und steigender Verantwortung (Stiftungsrat) lohnt sich die Prüfung der

optimalen auf die Firma zugeschnittenen Pensionskassenlösung. Grundsätzlich hat ein Betrieb bei der Auflösung der eigenen Pensionskasse die Wahl zwischen einer Vollversicherungslösung und dem Anschluss an eine teilautonome Sammelstiftung.

Autonome Pensionskassen sind rückläufig

Der Betrieb einer autonomen Pensionskasse erfordert eine unabhängige Geschäftsführung, eine professionelle Vermögensverwaltung, den Beizug eines Pensionskassen-Experten und einer Revisionsstelle. Das Unternehmen profitiert von der Möglichkeit, die Vorsorgepläne für das Risiko bei Tod und Invalidität sowie das Sparen fürs Alter wie auch die Anlagestrategie zu bestimmen. Alle diese Faktoren können jedoch über die «richtige» Sammelstiftung abgebildet werden.

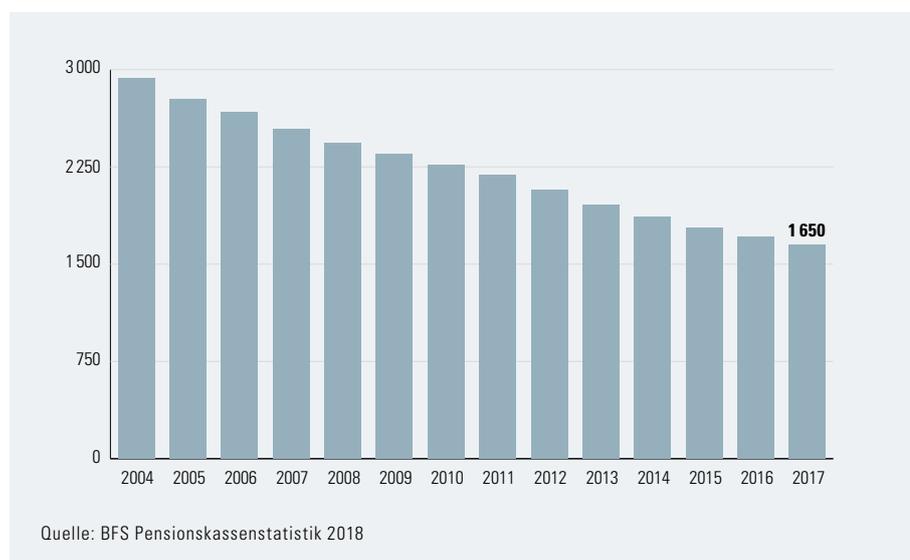
Ob sich ein Unternehmen einer Sammelstiftung anschliesst oder eine eigene Pensionskasse führt, hängt längst nicht mehr ausschliesslich von der Anzahl der Mitarbeitenden ab. Auch Konzerne mit über tausend Versicherten schliessen sich heute vermehrt Sammelstiftungen an.

Entscheidend ist – neben der Kostenfrage – der Individualisierungsgrad der Leistungs- und Vermögensstruktur. Moderne Sammelstiftungen bieten individuelle Vorsorgepläne für Mitarbeiter, Kader und Geschäftsleitungsmitglieder an. Die Sammelstiftung unterhält die Infrastruktur und verteilt die Kosten für Geschäftsführung, Experte und Revisionsstelle auf alle angeschlossenen Unternehmen. Die personellen Ressourcen der Unternehmen können so anderweitig eingesetzt werden.

Evaluation der passenden Sammelstiftung

Prüft ein Unternehmen den Wechsel von einer autonomen Lösung zu einer Sammelstiftung, sollte die bestehende Vorsorgelösung genau analysiert werden. Primär gilt es, die Personenkategorien, die versicherten Risikoleistungen und die Sparpläne zu hinterfragen. Dies ist gleichzeitig eine Chance, allfällige Deckungslücken oder Überversicherungen zu erkennen. Dabei sollten die verschiedenen Sammelstiftungen vor allem anhand der Risikoprämien und Verwaltungskosten verglichen werden. Ebenfalls ist in dieser Phase essenziell, die Möglichkeit der Splittung in eine Basis-Pensionskasse sowie Kader-Pensionskasse zu prüfen.

Anzahl Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz



«WIR HABEN DIE KOMPLEXITÄT UNSERER BERUFLICHEN VORSORGE ENTFLOCHTEN»

Peter Kälin, PK-Leiter der Mövenpick Group, im Interview mit Remo Hegglin, Kundenverantwortlicher der Niederlassung in Zürich, zur Umwandlung der autonomen Pensionskasse der Mövenpick.

Herr Kälin, warum hat sich die Mövenpick Gruppe entschieden, die eigene, teilautonome Pensionskasse in eine Sammelstiftung zu überführen?

Die Struktur und Gestaltung unserer Basis- und Zusatzvorsorgeeinrichtung war sehr komplex. Wir hatten in der Basisvorsorgeeinrichtung einen Vorsorgeplan für L-GAV und nicht L-GAV Versicherte und in der Zusatzvorsorgeeinrichtung drei mögliche Vorsorgepläne pro Kaderstufe. Diese Komplexität ist historisch gewachsen. Dies nahmen wir zum Anlass, die gesamte Vorsorgelösung zu entflechten und zu analysieren. Die Vereinfachung der Struktur stand dabei im Vordergrund. Ein wichtiger Punkt war die Wahrung der versicherten Leistungen für unsere Mitarbeiter.

«Wir konnten unsere Pensionskassen-Verpflichtungen ausgliedern»

Warum haben Sie sich nicht für eine umhüllende Lösung entschieden, sondern für eine «gesplittete Lösung» mit Basis-Pensionskasse in Kombination mit einer Kader-Pensionskasse?

Wir hatten schon zwei Stiftungen. Also war es für uns auch kein Thema, diese optimale Struktur zu verändern. Eine gesplittete Lösung ermöglicht viel mehr Flexibilität. Speziell in der überobligatorischen Pensionskasse kann jeder einzelne Versicherte sogar die auf ihn massgeschneiderte Anlagestrategie bestimmen. Wir haben dazu mit der Privatbank Reichmuth & Co einen span-

nenden «Menuplan» mit zehn Profilen zusammengestellt.

«Die Umstellung wurde von den Mitarbeitern sehr geschätzt»

Welche anderen Faktoren spielten für Sie auch eine Rolle?

Bei der Führung einer separaten Pensionskasse für die Kadermitarbeiter, können Pensionskassenverpflichtungen gemäss der Rechnungslegung IAS 19 ausgegliedert werden. Dies ist ein wesentlicher Grund, warum grosse internationale Konzerne keine umhüllenden Pensionskassen führen. Des Weiteren fallen Kosten für die eigene Buchhaltung, Experte, Revisionsstelle und Aufsichtsbehörde weg. Dies war auch bei uns der Fall.

Wie haben Sie die Begleitung des Prozesses von Reichmuth & Co im Tandem mit PensExpert erlebt?

Wir haben es sehr geschätzt, dass uns sowohl aus «anlagetechnischer» Sicht wie auch aus «vorsorgetechnischer» Optik Spezialisten zur Seite standen und uns in diesem Prozess eng begleitet haben. Nach dem definitiven Entscheid für diese Vorsorgelösung wurden alle HR-Verantwortlichen der Mövenpick Gruppe instruiert und geschult.

Wie wurde die Neuerung von den Versicherten aufgenommen?

Die meisten sahen es als eine Verbesserung an. Jeder einzelne Versicherte konnte bei einer persönlichen Besprechung mit

dem Kundenverantwortlichen der Bank und dem Vorsorgespezialisten seine Situation aus individueller Sicht durchleuchten. Dies wurde von den Mitarbeitern sehr begrüsst.



Die Mövenpick-Gruppe mit Sitz in Baar ist eine international tätige Unternehmensgruppe mit Schweizer Wurzeln und einer Tradition im Restaurant- und Gastgewerbe, die bis in die 40er-Jahre zurückreicht. Dabei werden Werte wie Qualität, Zuverlässigkeit und Präzision bewusst gelebt. Zur Mövenpick-Gruppe gehören unter anderem: Mövenpick Wein, Mövenpick Restaurants, Mövenpick Fine Foods und Marché International.



*Peter Kälin,
PK-Leiter der Mövenpick Group*

ZUSAMMENARBEIT MIT EXTERNEN SPEZIALISTEN: SYNERGIEN SCHAFFEN MEHRWERT

Eine erfolgreiche strukturelle Optimierung der beruflichen Vorsorge basiert auf einer engen Zusammenarbeit mit Spezialisten.

Bei der Strukturierung der Vorsorge entstehen viele Schnittstellen, bei denen es wichtig ist, die richtigen Entscheidungen zu treffen und konkrete Massnahmen umzusetzen. Experten wie Treuhänder, Steuerberater, Anwälte, Family Offices und Vermögensverwalter sowie Versicherungsmakler unterstützen Kunden in der Entscheidungsfindung, um die Ziele und Wünsche optimal zu erreichen.

Coach mit Rundumblick

Für das Zusammenfügen all dieser einzelnen Puzzleteile ist ein gutes Coaching die zentrale Säule, um für den Kunden nachhaltig einen Mehrwert zu schaffen. Neben der steuerlichen Gesamtsicht und Mehrjahresplanung sind übergreifende Themen zwischen «Privat» und «Geschäft» immer wieder wichtig. Genau dieses Spannungsfeld bietet die effizientesten Optimierungsmöglichkeiten. Da

alle Unternehmer gleichzeitig auch Privatpersonen sind, darf hier keine klare Grenze gezogen werden. Dabei sollten erbrechtliche Aspekte, Nachfolgeplanungen bei Firmenübergaben, Gestaltung der Firmenstruktur, Aktionärsinteressen wie auch philanthropische Zuwendungen genauso berücksichtigt werden, wie eine massgeschneiderte Pensions- oder Finanzplanung.

Externer Partner als Bindeglied

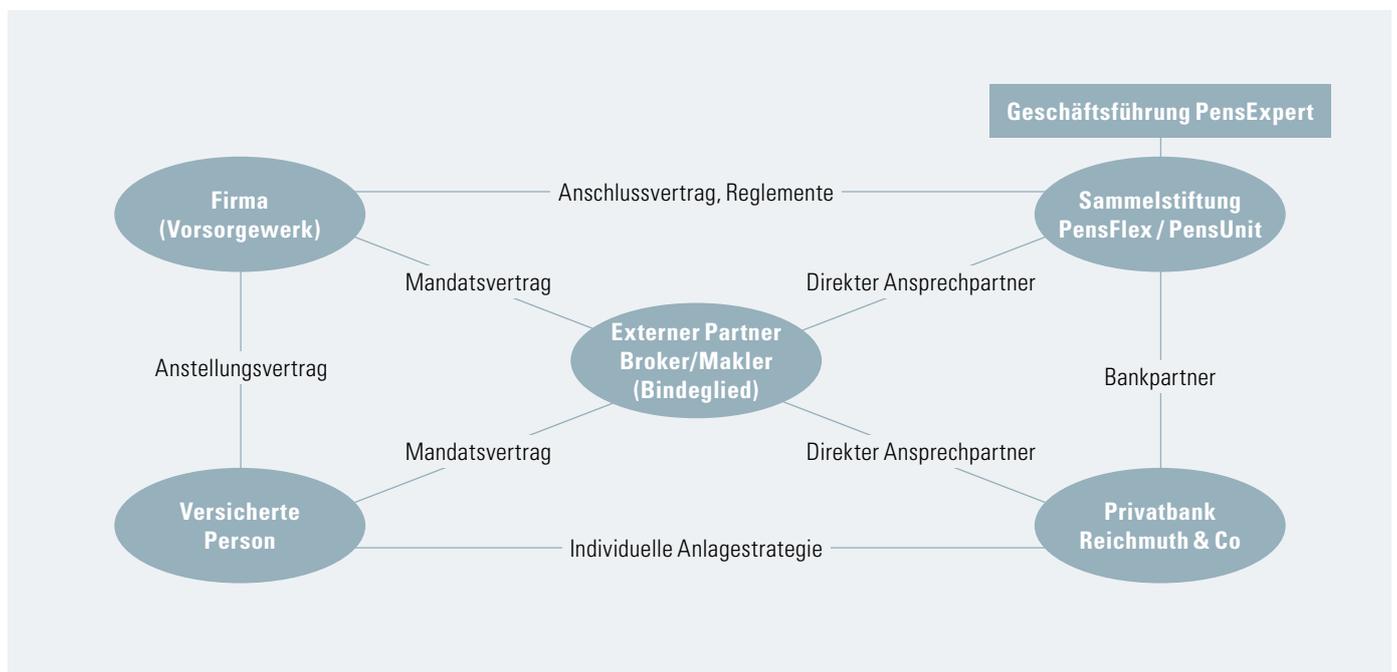
Im Bereich der Gestaltung der optimalen Pensionskassen-Struktur fungiert der «externe Spezialist» als Bindeglied zwischen dem Kunden und der Bank, bzw. den Stiftungen. Diese wichtige Aufgabe umfasst vor allem, die unterschiedlichsten Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu erkennen, diese zu thematisieren sowie massgeschneiderte Lösungsansätze zu erarbeiten. Der externe Partner

übernimmt dabei vor allem Koordinationsaufgaben, damit sich der Kunde rundum wohl fühlt. Diese Zusammenarbeit geht zum Teil auch soweit, dass neue Dienstleistungen und Produkte miteinander erarbeitet werden.

Der persönliche CFO

Reichmuth & Co bietet schon seit Jahren genau diese Schnittstelle zusammen mit den «Vorsorge-Coaches» an. Wie in einer Unternehmung, ist der CFO (Finanzchef) Dreh- und Angelpunkt, wenn es um Finanz-, Steuer- und Vorsorgethemen geht. Um diese Aufgabe in allen Facetten zu erfüllen, ist es wichtig, dass eine gesamtheitliche Betrachtung erfolgt. Das Resultat aus Kooperationen mit externen Partnern ist, dass sich die jeweiligen Parteien auf ihre Kernkompetenzen fokussieren können, um neue Kunden zu akquirieren und das eigene Netzwerk zu erweitern.

Eingespielte Zusammenarbeit von Experten



DER PERSÖNLICHE «CFO» ALS BINDEGLIED ZU EXPERTEN

Klara Bucher, Mitinhaberin der Ärzte-Treuhand Finanz AG, erklärt im Gespräch mit Ralph Koller, Kundenverantwortlicher der Niederlassung in Zürich, worauf es ihr bei der Zusammenarbeit in der beruflichen Vorsorge ankommt.

Wie haben Sie von den Vorsorge-lösungen von Reichmuth & Co erfahren?

In unserer langjährigen Tätigkeit als umfassender Dienstleister für Ärzte und Arztpraxen arbeiteten wir stets daran, das Beste für unsere Kunden aus den aktuellen Angeboten an Pensionskassenlösungen herauszufiltern. Dabei bevorzugen wir, unseren Kunden individuelle Lösungen zu präsentieren. Daher fiel unser Augenmerk auf das Angebot der Privatbank Reichmuth & Co, welche eng mit den Sammelstiftungen PensUnit und PensFlex zusammenarbeitet.

Welches Element war für Sie besonders zentral?

Jede Firma bildet beim Anschluss an die Sammelstiftung ihr eigenes Vorsorgewerk. Entgegen der einheitlichen Anlagestrukturen in gängigen Pensionskassen kann hier die Firma selbst über die Anlagestrategie entscheiden.

«Die Individualität der Lösungen steht im Vordergrund»

Gibt es weitere Unterschiede zu anderen PK-Lösungen?

Bei Anschlüssen an die Sammelstiftung PensUnit muss die Firma eigene kollektive Wertschwankungsreserven bilden. Diese Beträge können über mehrere Jahre gestaffelt erfolgen und auf Firmenseite als Aufwand verbucht werden. Man könnte somit sagen, die Firma führt eine «eigene», halbautonome Pensionskasse.

Kann eine solche Lösung die gesamte Pensionskasse ersetzen?

Nein. Solche Vorsorgegefässe lassen sich erst ab dem Überobligatorium umsetzen. Das heisst, dass die Löhne bis zum BVG-Maximum von aktuell CHF 85'320 weiterhin in einem «klassischen» Gefäss einer Pensionskasse gemäss BVG versichert werden müssen. Erst die Lohnanteile darüber können in dieser flexiblen Alternative umgesetzt werden.

«Eine konsequente Begleitung ist elementar»

Wie haben Ihre Kunden auf diese Möglichkeit der Flexibilisierung reagiert?

Den meisten Kunden wurde rasch klar, dass sie mit dieser Lösung von vielen Vorteilen profitieren können. Da es sich aber um eine völlig neue Art der Pensionskasse handelt, ist es bei der Umsetzung elementar, dass die Kunden auf diesem Weg konsequent begleitet werden. Damit sie auch sämtliche Optimierungsmöglichkeiten nutzen, werden sie durch unser Team umfassend betreut.

Wie funktioniert das?

Die Komplexität ist nicht zu unterschätzen. Wir führen die Kunden Schritt für Schritt an diese neue Struktur heran. Dabei müssen verschiedenste Faktoren wie Löhne, Vorsorgepläne, versicherter Personenkreis, Vermögensallokation etc. angepasst und abgestimmt werden. Dieser grosse Aufwand ermöglicht unseren Kunden, einen grossen und nachhaltigen Mehrwert zu erreichen.

Wie setzen Sie das konkret um?

Nach der Gestaltung der Struktur erfolgt die Umsetzung der Portfolios. Dabei setzen wir das Hypotheken-Modell gezielt als Obligationenersatz ein. Die Flexibilisierung bei der Bewirtschaftung der restlichen Anlagen gemäss den vorgegebenen, gesetzlichen Anlagerichtlinien, stellen wir nach den individuellen Bedürfnissen des Kunden zusammen. Überdies haben wir einen direkten Ansprechpartner bei der Stiftung, welcher die angeschlossenen Vorsorgewerke unserer Kunden professionell und kompetent verwaltet.

ÄRZTE  TREUHAND

2001 trat Klara Bucher in die Ärzte-Treuhand ein und erweiterte im Lauf der Jahre die Dienstleistungen, so dass die Ärzte-Treuhand Finanz AG heute alle Bedürfnisse einer Ärztin und eines Arztes von der Praxisplanung und -eröffnung bis zur Pensionierungsplanung und der Vermögensverwaltung abdeckt und das führende Beratungsunternehmen in der Medizinalbranche im Kanton Zürich ist.



Klara Bucher,
Mitinhaberin Ärzte-Treuhand Finanz AG

EIGENE PENSIONS- UND FINANZPLANUNG: NIE ZU FRÜH, ABER OFT ZU SPÄT

Wer frühzeitig seine Pensionierung plant, kann auf vielen Ebenen das Optimierungspotenzial maximieren.

Spätestens im fortgeschrittenen Alter drängen sich Fragen in Bezug auf die Lebensphase nach der Pensionierung auf. Dazu gehört auch die Pensions- resp. Finanzplanung. Ein richtiges Vorgehen kann zu grossen Optimierungsmöglichkeiten führen. Damit das Optimierungspotenzial möglichst hoch ist, sollte darauf geachtet werden, dass man frühzeitig mit der Planung beginnt.

Der richtige Zeitpunkt

Sicherlich ist der Entscheid, wann eine «Planung» in Angriff genommen werden soll, sehr individuell. Unterschiedliche Rahmenbedingungen und die individuelle Ausgangslage lassen den richtigen Zeitpunkt sehr schwer bestimmen. Wenn das Thema rund 10 Jahre vor der gewünschten Pensionierung in Angriff genommen wird, bleibt genügend Zeit, um die geplanten Massnahmen ohne Zeitdruck aufzulegen und umzusetzen. Die

nachstehende Grafik soll aufzeigen, in welchen Bereichen relevante Fragen auf-tauchen können und welche Bereiche ganz genau durchleuchtet werden sollten.

Sparringspartner

Die Suche nach dem «richtigen» Sparringspartner erweist sich in der Praxis meist als grosse Herausforderung. Das zentrale Thema einer umfassenden und übersichtlichen Planung wird jedoch immer der Mensch mit all seinen Wünschen, Ängsten und Zielen bleiben. Da spielt das gegenseitige Vertrauen mit Sicherheit die wichtigste Rolle.

Die Erwartungen an eine Vertrauensperson umfasst sowohl eine hohe soziale- wie auch fachliche Kompetenz, da beim persönlichen Gespräch sehr tiefgründige Diskussionen im Vordergrund stehen.

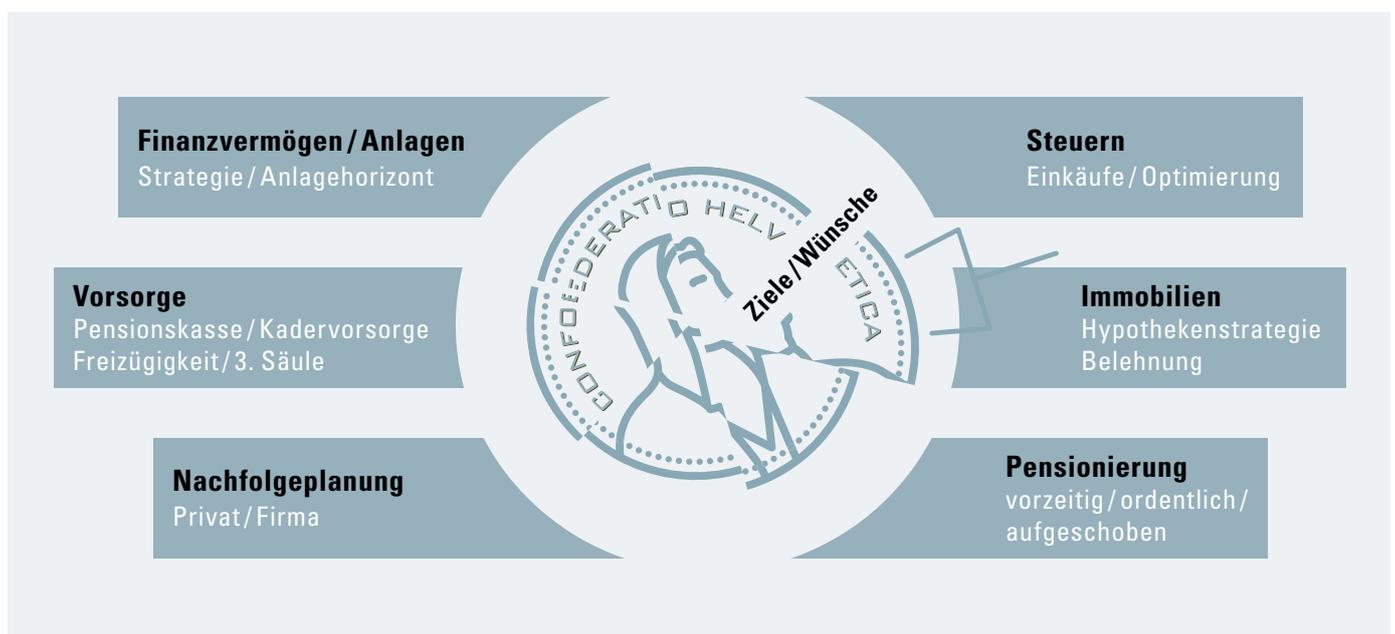
Integrale Vermögensverwaltung

Reichmuth & Co durchleuchtet bei den Pensions- und Finanzplanungen genau diese Anliegen und alle relevanten Themen aus gesamtheitlicher Sicht.

Für Privatpersonen ermöglicht ein integraler Überblick eine Konsolidierung sämtlicher Vermögenswerte. Darin können Liquidität, Wertschriften, Immobilien, Hypotheken, privat gehaltene Beteiligungen, Vorsorgevermögen, Kunst etc. berücksichtigt werden.

Gerne möchten wir auch in der gesamten Vorsorgewelt ein Sparringspartner sein, damit gemeinsam ein optimales und flexibles Konzept für die Zukunft entwickelt werden kann. Frei nach dem Motto «es ist nie zu früh aber oft zu spät».

Diese Aspekte fliessen in die Pensions- und Finanzplanung ein



«EINE PENSIONSPLANUNG KANN ICH JEDEM AB 50 EMPFEHLEN»

Leo Krucker, Geschäftsleitungsmitglied der Krucker Partner AG, im Gespräch mit Marcel Roos, Vorsorgecoach am Hauptsitz, über seine Erfahrungen mit der eigenen Pensionsplanung.

Was hat Sie dazu bewogen, für sich eine Pensions- und Finanzplanung von Reichmuth & Co erstellen zu lassen?

Ich wurde durch einen Freund, welcher bereits bei Reichmuth & Co Kunde war, auf die Dienstleistung der Pensionsplanung aufmerksam gemacht und habe danach um ein unverbindliches Gespräch gebeten.

Wie empfanden Sie den Ablauf vom Erstgespräch bis zur konkreten Planung?

Der Ablauf war für mich sehr gut nachvollziehbar. Als erstes haben wir gemeinsam in einem Gespräch die aktuelle Situation analysiert. Nachdem die nötigen Unterlagen zusammengetragen waren, wurde mir mitgeteilt, dass die Erstellung der Planung rund 3–4 Wochen in Anspruch nimmt. Der nächste Schritt war das persönliche Gespräch mit den Auswertungen meiner Unterlagen.

Obwohl ich viele sehr persönliche Fragen beantworten musste, empfand ich dies nie als aufdringlich oder störend.

«Kleine Veränderungen haben mir einen sehr grossen Mehrwert gebracht»

Welche Themen wurden in der Planung erläutert?

In der Planung wurden sämtliche finanziellen Aspekte berücksichtigt. Es wurden die gesamten Einnahmen- und Ausgaben angeschaut, die Liquidität geplant, die steuerliche Situation durchleuchtet und die Vermögenssituation betrachtet.

Welche Aspekte haben Sie persönlich am meisten interessiert?

Vor allem welche Optimierungsmöglichkeiten bestehen. Diese waren sehr vielfältig. Von der privaten Steueroptimierung bis zur Umstrukturierung der Pensionskassenstruktur in der Firma. Aber auch weitergehende Themen wie Nachlassplanung, Vorsorgeauftrag und Patientenverfügung wurden gemeinsam besprochen.

«Hilfreicher Massnahmenplan für die Zeit bis zur Pensionierung»

Hat Ihnen die Planung einen Mehrwert erbracht?

Diese Frage kann ich ganz klar mit «ja» beantworten. Diverse kleine Veränderungen haben mir einen sehr grossen Mehrwert gebracht. Sehr hilfreich ist auch der umfassende Massnahmenplan, welcher mir über die kommende Jahre aufzeigt, was alles wann zu erledigen ist und welche Termine ich nicht versäumen darf.

Würden Sie diese Dienstleistung weiterempfehlen und aus welchem Grund?

Ja, ganz klar. Aus meiner Sicht macht diese Planung für jede Person ab dem 50. Lebensjahr Sinn, da hier die volle Transparenz sämtlicher finanziell relevanter Themen geschaffen wird. Meine Erfahrung zeigt, dass eine Pensionsplanung für jeden sinnvoll ist, der noch offene Fragen rund um die Pensionierung hat, oder einfach eine zweite Meinung dazu einholen möchte.

KRUCKER
Räume für Gäste

Seit 16 Jahren ist der Inneneinrichter aus der Zentralschweiz im Markt zu einer festen Grösse geworden. Krucker Partner AG bietet nicht nur eine Disziplin an, sondern das ganze Paket aus einer Hand! Ausserdem hat die Firma den Anspruch, aus jedem Projekt das Beste rauszuholen: Mehr Ausdruck, Charakter und Identität bei den Visionen, mehr Kompetenz, Erfahrung und Engagement bei Planungsfragen, mehr Transparenz und Effizienz bei der Umsetzung. Viele zufriedene Kunden und ein Netzwerk an bewährten Partnern und Lieferanten machen Krucker Partner AG zu einer der besten Adressen der Branche.



Leo Krucker, Geschäftsleitungsmitglied der Krucker Partner AG

AUF EINEN BLICK: SO NUTZEN UNTERNEHMEN DIE GESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN IN DER 2. SÄULE



Walter Oberhänsli, CEO Zur Rose Group AG

«Als innovativer und digitalaffiner Arbeitgeber wollten wir unseren Mitarbeitenden auch eine zeitgemässe Vorsorgelösung bieten. Heute ist das ein Pluspunkt in der Rekrutierung von neuen Talenten.»



Claudio Venzin, Dr. med. Vet. Marigin – Zentrum für Tiermedizin

«Wir haben uns entschieden, unsere Hypothek mit unserem eigenen Vorsorge depot zu finanzieren. Mit dieser interessanten Möglichkeit profitieren wir von abzugsfähigen Zinszahlungen, die letztlich wieder in unser Vorsorgevermögen fliessen.»



Peter Kälin, PK-Leiter Mövenpick Gruppe

«Die Mövenpick Gruppe hat sich entschieden, die eigene, autonome Pensionskasse in eine Sammelstiftung zu überführen. Mit diesem Schritt haben wir die Komplexität und Kosten reduziert. Neu können wir unseren Versicherten massgeschneiderte Lösungen anbieten.»



Klara Bucher, Mitinhaberin der Ärzte-Treuhand Finanz AG

«Wir wollen für unsere Ärzte in der beruflichen Vorsorge das Optimum anbieten. Deshalb schätzen wir es, dass wir mit Reichmuth & Co sowie den Spezialisten der Sammelstiftung kompetente Ansprechpartner haben, welche auf unsere Wünsche eingehen.»



Leo Krucker, Geschäftsleiter der Krucker Partner AG

«Dank der frühzeitigen Pensionsplanung habe ich nun einen klaren Plan, was ich alles im Hinblick auf den bevorstehenden Ruhestand zur finanziellen Optimierung anpacken muss. Das gibt mir Sicherheit und Gelassenheit.»

Vermögen ist etwas Persönliches. Deswegen sind unsere Lösungen so individuell wie möglich auf Sie ausgerichtet. Verlassen Sie sich auf uns als Ihren persönlichen Ansprechpartner in sämtlichen Fragen rund um Ihre Vorsorge.