

Neue Wege bei Produkten der klassischen Vorsorge



Von Beat Jordan-Kräuchi*

Wenige Wochen vor dem Jahresende ist Voraussicht gefragt: Wer seine Steuern optimieren will, muss jetzt aktiv werden. Die häufigste und am weitesten verbreitete Methode der Steueroptimierung ist die Investition in die 3. Säule (gebundene Vorsorge): Angestellte, welche Beiträge an die Pensionskasse ihres Arbeitgebers leisten, können bis maximal 6566 Franken einzahlen und diesen Betrag in ihrer Steuererklärung vollständig vom steuerbaren Einkommen abziehen. Resultat: Bei einem angenommenen Grenzsteuersatz (Steueranteil eines zusätzlich verdienten Frankens) von 30 Prozent fällt die Steuerrechnung um knapp 2000 Franken tiefer aus.

Eine Variante zur Einzahlung in die gebundene Vorsorge sind klassische Lebensversicherungen, welche neben dem Spargedanken auch Risikoschutz im Erwerbsausfall oder Todesfall bieten. Die Prämien von Lebensversicherungen sind aufgeteilt in einen Spar-, einen Risiko- und einen

Kostenteil. Der Risikoteil der Prämie kann als Versicherungsprämie gegen die Risiken Tod und Invalidität interpretiert werden und der Kostenteil wird für die Verwaltung der Police verwendet. Der Sparteil der Prämie wird hingegen an den Kapitalmärkten angelegt.

Die klassischen Lebensversicherungsprodukte garantieren bis zum Ende der Laufzeit einen Mindestbetrag, welcher durch die Investition des Sparteils zur Auszahlung kommt. Entwickeln sich die Finanzmärkte besser als erwartet, so profitiert der Kunde von einer höheren Auszahlung, falls nicht, erhält der Kunde den garantierten Mindestbetrag als Auszahlung. Wenn sich nun die Finanzmärkte über mehrere Jahre positiv entwickeln, kann der theoretische Auszahlungsbetrag deutlich höher als der Mindestbetrag liegen. Wenn jedoch kurz vor Laufzeitende die Finanzmärkte von einer Krise getroffen werden, wird die bereits erreichte Rendite wieder vernichtet und der Kunde trägt den Einbruch auf dem investierten Kapital voll mit bis zur Untergrenze des garantierten Mindestbetrags.

Diesem Szenario sind die klassischen Produkte ausgeliefert und hier gehen die ersten innovativen Provider neue Wege: Die Entwicklung geht dahin, dass in vordefinierten Zeitabständen die bereits erreichte Performance des Sparteils abgesichert wird und dem Kunden so einen neu-

en Mindestbetrag per Ende Laufzeit garantiert werden kann. Somit profitiert der Kunde von einer grösseren Renditesicherheit des investierten Teils seiner Prämie, ohne dass er sich kurz vor Ablauf der Laufzeit seines Produkts von einer Finanzmarktkrise fürchten muss.

Fazit: Für Besitzer von traditionellen Produkten empfiehlt sich, die Anlagestrategie ihres bestehenden Produkts von Zeit zu Zeit genauer unter die Lupe zu nehmen und zu hinterfragen, ob diese Strategie auch nach den Vorkommnissen der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 noch zeitgemäss ist. Falls dem nicht so ist, bestehen eventuell die Möglichkeiten, die Anlagestrategie des Produkts beim aktuellen Provider zu verändern oder zu einem anderen Provider zu wechseln. Bei einem Wechsel sind jedoch die entstehenden Zusatzkosten genau zu hinterfragen und gegen die Vorteile der neuen Anlagestrategie abzuwägen.



* Beat Jordan-Kräuchi ist Finanzchef bei der Würth Financial Services AG, Telefon 044 723 44 48, E-Mail info@wuerth-fs.com, Homepage www.wuerth-fs.com.



Südostschweiz Gesamtausgabe

31.10.2009

Auflage/ Seite

36139 / 25

5261

Ausgaben

0 / J.

7512910

Dieser Artikel erschien in folgenden Regionalausgaben:

Titel

Auflage

Bote der Urschweiz

15'136

Sarganserländer

10'263

Südostschweiz Gaster und See

4'964

Südostschweiz Glarus

8'409

Südostschweiz Graubünden

36'139

Werdenberger & Obertoggenburger

9'093