



RENTEN
Eine ständige
Reform!
S.2

**SELBSTSTÄNDIG-
ERWERBENDE**
Zweite Säule
liegt vorn
S.4

PORTRAITS
Wie
sie ihre Rente
organisieren
S.6

Bleu Horizon

#04



Ständige Veränderungen!

Es ist ein Irrtum zu glauben, dass die berufliche Vorsorge nicht reformiert werden könnte. In drei Jahrzehnten gab es ständige und spektakuläre Änderungen der 2. Säule. Und diese Entwicklung geht weiter.

Bei oberflächlicher Betrachtung könnte man meinen, dass es unmöglich geworden ist, die berufliche Vorsorge und im weiteren Sinne das System der drei Säulen zu reformieren, denn die Reformen Couchepin, Burkhalter (Senkung des Umwandlungssatzes im Jahr 2010) und Berset (24. September 2017) sind nacheinander gescheitert.

Die Wirklichkeit sieht anders aus. Das Gesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) hat sich in den 30 Jahren seines Bestehens ständig gewandelt. Die 2. Säule wurde gestärkt und der

«Das Scheitern eines Plans hält Entwicklungen nicht auf.»

gesetzliche Rahmen an die Veränderungen der Gesellschaft und die neuen Bedürfnisse angepasst.

1995 begünstigte die Einführung der Freizügigkeit die Mobilität von Arbeitnehmern. Die Wohneigentumsförderung durch die berufliche Vorsorge hat den Versicherten ein sehr geschätztes Recht eingeräumt. 2005 wurden im Zuge der Revision des BVG Bestimmungen zur Transparenz eingeführt, die Witwenrente wurde im Gesetz festgeschrieben, die Eintrittsschwelle wurde gesenkt und der Umwandlungssatz wurde angepasst, um zum ersten Mal die Erhöhung der Lebenserwartung zu berücksichtigen. Letztgenannte Änderung erfolgte ohne grossen Wirbel, ohne die administrative Kom-

plexität zu erhöhen und ohne Übergangsbestimmungen, ausgenommen für Invalide. Der Umwandlungssatz von 7,2% sank zwanzig Jahre später auf 6,8% für Männer und Frauen.

Das Scheitern des Projekts einer Senkung des Umwandlungssatzes auf 6,4% im Jahr 2010 war auch ein Ruf nach mehr Regeln für die Transparenz im System, vor allem bei den Versicherungsgesellschaften. Mit konkreten Ergebnissen.

Die Liste der Anpassungen ist lang. Sie vollständig aufzuführen, wäre langweilig. Aber es gibt einige markante Punkte. Insbesondere wurde die Auswirkung der bilateralen Abkommen Schweiz-EU auf die Mobilität von Arbeitnehmern berücksichtigt. Die Zentralstelle 2. Säule für vergessene Guthaben wurde gegründet. Der Gesetzgeber führte neue steuerliche Bestimmungen für den Einkauf ein, verabschiedete Bestimmungen für die Teilliquidation, wenn eine grosse Zahl von Versicherten die Einrichtung verlässt, und brachte mehrere Bestimmungen zu den Anlagen ein.

Es wurden mehrere Reformen als Reaktion auf gesellschaftliche Veränderungen umgesetzt. So haben beispielsweise eingetragene Partner in den Reglementen der Vorsorgeeinrichtungen nun denselben Status wie verheiratete Paare. Neue Regeln im Zusammenhang mit der Scheidung wurden aufgenommen. Und es wurden Massnahmen für ältere Arbeitnehmer getroffen.

Gelegentlich sorgen auch die Vorsorgeeinrichtungen selbst für Innovation. So übernahm die ZKBV eine Vorreiterrolle beim Umgang mit den Entwicklungen der Arbeitsmodelle (Teilzeit) oder den Wünschen nach Teilrente. «Sie war besonders innovativ bei der Begleitung von Personen beim

Ende ihres Arbeitsvertrags im Alter von über 58 Jahren», erläutert Fabrice Merle, Direktor. «Die ZKBV hat die Möglichkeit geschaffen, in der Einrichtung zu bleiben und eine aufgeschobene Rente zu beziehen. Wir haben eine einfache und effiziente Lösung gefunden, die den Versicherten schützt. Davon könnte sich der Gesetzgeber Anregungen holen.»

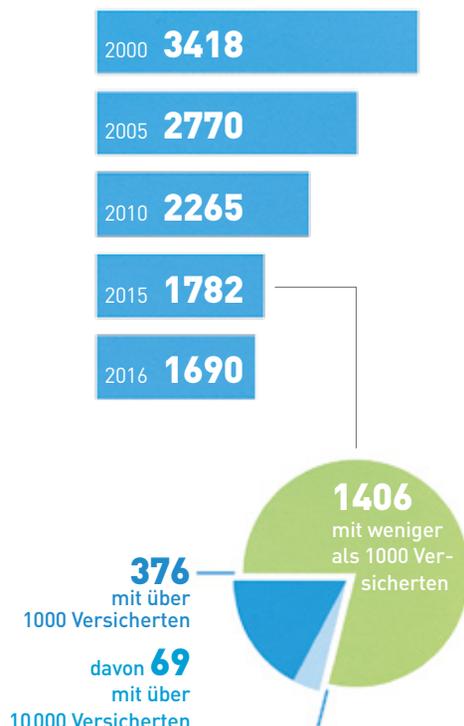
In 30 Jahren ist das Schweizer System der beruflichen Vorsorge nicht unverändert geblieben. Sie wurde ergänzt, angepasst, unter anderem durch den Einfluss der Rechtsprechung, einem aktiven Ansporn bei dieser Entwicklung. Diese Mauser ist beständig. Der Vergleich des Gesetzes von 1985 mit der Gesetzgebung im Jahr 2017 lässt einen spektakulären Wandel erkennen.

Das Nachdenken über die berufliche Vorsorge muss weitergehen. Das Scheitern eines Plans hält Entwicklungen nicht auf: beim Rentenalter, ohne von vornherein festzulegen, dass es für Männer und für Frauen zwangsläufig steigen muss; beim Anstieg der Lebenserwartung; beim Umwandlungssatz, der den Jahr für Jahr ausgeschütteten Zinsen gegenübergestellt werden muss; bei den Renditeerwartungen für das kommende Jahrzehnt; bei den Antworten auf die Herausforderungen von untypischen beruflichen Laufbahnen (Unterbruch, Teilzeitarbeit, mehrere Arbeitsstellen); bei der Verteidigung der Solidarität in der 2. Säule.

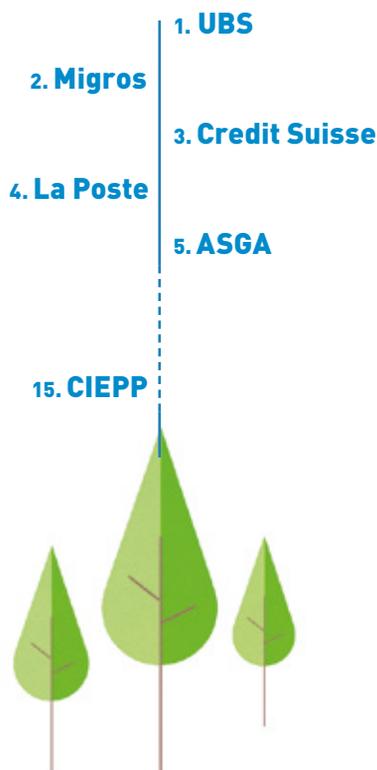
All das kann ganz entspannt auf den Tisch gelegt werden. Ohne sofort an die Kosten zu denken. Ohne sich auf die roten Linien zu fixieren, welche die ein oder anderen zeichnen.

Die grosse Mauser geht weiter. Die Gegenwart ist nur ein Teil der Zukunft der Vorsorge.

**Immer weniger
Vorsorgeeinrichtungen
in der Schweiz**
Was einer Bilanz von
823 Milliarden Franken
entspricht.
(Quelle: BFS)



Immer grösser
Rangliste der privatrechtlichen
Schweizer Vorsorgeeinrichtungen
ohne Versicherungsgesellschaften
nach Kapital
(Quelle: IPE Top 1000)



**Die ZKBV ist die grösste
privatrechtliche Vor-
sorgeeinrichtung in der
Westschweiz und belegt
landesweit Platz 15.**



→ **Ignace Jeannerat**
Informationsbeauftragter der ZKBV

**Erklären und immer wieder
erklären**

Das Projekt Altersvorsorge 2020 ist
gescheitert. Das tief gespaltene Parlament
hat das Volk gebeten, sich zu äussern. Das
Volk hat nein gesagt: Eine Mehrheit der
Schweizerinnen und Schweizer, die gegen
das ein oder andere Element waren, aus
denen sich das Paket zusammensetzt,
haben ihre Ablehnungen summiert und
das Projekt in Stücke gerissen. Das ist
das Gesetz der Demokratie.

Abgesehen davon, dass das Problem bestehen
bleibt – denn das Vorsorgesystem zu reformie-
ren, ist keine Option, sondern eine Pflicht – war
der 24. September 2017 ein misslungenes
Treffen der Bürger zu einem aus ihrer Sicht
wichtigen Thema. Nach mehreren Umfragen
gehören die Frage des Rentenalters, der
Verlängerung der Lebenserwartung und der
Reaktionen auf diese Herausforderungen zu
den drei grössten Sorgen der Schweizer.
Angesichts der Bedeutung des Themas ist eine
Wahlbeteiligung von 47,2% gering. Das sind
fünfzehn Prozentpunkte weniger als bei der
Abstimmung über die effektive Abschiebung
ausländischer Krimineller, zehn Prozentpunkte
weniger als bei der über die Masseneinwan-
derung oder das Anti-Pädophilen-Gesetz, sechs
Prozentpunkte weniger als bei der Abstimmung
über die Autobahnvignette und genauso viel wie
bei der Abstimmung über das bedingungslose
Grundeinkommen. Die Schlussfolgerung liegt
auf der Hand: Sehr viele Schweizer waren
perplex und ratlos und haben das Projekt nicht
verstanden. Zu technisch, zu kompliziert.
Dennoch muss es vorangehen. Die Stärkung
des Vorsorgesystems bleibt eine wichtige
Mission. Um erfolgreich zu sein, muss man
Emotionen beiseite lassen, sich auf Fakten
konzentrieren und die pädagogische Arbeit
intensivieren.
Die Karten auf den Tisch legen, erklären und
immer wieder erklären – genau das ist das zen-
trale Ziel von Bleu Horizon. Deshalb widmen
wir uns ihm aus Freude, aber auch aus einer
Notwendigkeit heraus. Um eines der besten
Vorsorgesysteme der Welt zu erhalten.

Selbstständigerwerbende: Zweite Säule liegt vorn!

Eine 3. Säule ist für einen Selbstständigerwerbenden, der seine Altersvorsorge aufbauen will, nicht der Königsweg. Die 2. Säule bietet bedeutende Vorteile. Darlegung der Gründe, warum die ZKBV eine Vorsorgelösung für Selbstständigerwerbende hat!

1.

Warum versichert die ZKBV Selbstständigerwerbende?

Ärzte, Physiotherapeuten, Vermögensverwalter, Anwälte, Handwerker, Kreativschaffende und viele andere – heute sind es über tausend Selbstständigerwerbende, die bei ihrer zweiten Säule der ZKBV vertrauen. Durch die Anerkennung der Zuverlässigkeit und Solidität der ZKBV, einer von der Fédération des Entreprises Romandes gegründeten und von den Sozialpartnern paritätisch verwalteten Gemeinschaftsstiftung, haben diese Selbstständigerwerbenden denen es freisteht, sich einer Vorsorgeeinrichtung in ihrem Berufsfeld anzuschliessen gezeigt, dass die ZKBV den Bedürfnissen ihrer Mitglieder Rechnung trägt, ohne eine Gewinnerzielungsabsicht zu verfolgen. Das ist die Mission der Kasse: Den Bedarf in der beruflichen Vorsorge von KMU und Selbstständigerwerbenden in der Westschweiz decken.

2.

Was bringt die 2. Säule Selbstständigerwerbenden für ihre Rente?

Die 3. Säule a und ihre Schwester die 3. Säule b werden regelmässig als ideales Instrument für die Aufstockung der Rente betrachtet. Selbstständigerwerbende, die nicht über grosse Einkommen verfügen, bevorzugen eher die gebundene 3. Säule und verzichten vollständig auf die 2. Säule. Das ist ein

Fehler. Warum? Weil die 2. Säule ermöglicht, im Laufe des Jahres wesentlich mehr einzuzahlen als die 3. Säule a.

Heute mehr einzahlen bedeutet, sich eine höhere Rente oder mehr Kapital für morgen zu sichern. Nehmen wir zwei Beispiele. Bei einem Selbstständigerwerbenden mit einem Einkommen von 100 000 Franken ist der maximale Abzug bei der 3. Säule a auf maximal 20% vom versicherten AHV-Einkommen begrenzt, also 20 000 Franken. Kombiniert man die 2. Säule (maximal 25% vom AHV-Einkommen, also 25 000 Franken) mit der 3. Säule (6 768 Franken), beläuft sich der steuerliche Abzug auf 31 768 Franken. Bei einem Selbstständigerwerbenden mit einem Einkommen von 200 000 Franken beträgt der maximale Abzug, wenn er nur die 3. Säule a nutzt, 33 840 Franken. Mischt man beide Optionen, liegt der Abzug bei 50 000 Franken in der 2. Säule und bei 6 768 Franken in der 3. Säule a, was einen abzugsfähigen Betrag von insgesamt 56 768 Franken ergibt. Für Selbstständigerwerbende mit sehr hohem Einkommen ist das eine Steueroptimierung. Je höher das steuerbare Einkommen ist, desto höher ist auch der steuerliche Abzug.

Und das ist noch nicht alles. Wie bei Arbeitnehmern ist auch für Selbstständigerwerbende der Einkauf besonders interessant, da die 2. Säule die Möglichkeit bietet, Vorsorgelücken zu schliessen. Sie können also Beiträge einkaufen und haben dabei einen steuerlichen Vorteil. Das ist besonders interessant in Berufen, in denen man aufgrund der Studiendauer spät zu arbeiten beginnt (Ärzte, Anwälte usw.),

bei Personen, die ihre berufliche Laufbahn unterbrochen oder im Ausland gearbeitet haben, oder aber für alle Selbstständigerwerbenden, deren Einkommen im Laufe ihres Berufslebens schwanken kann.

3.

3. Säule oder 2. Säule?

Im Schweizer Sozialsystem bleibt die 3. Säule eine individuelle Ergänzung der Altersvorsorge. Man kann jedoch in den allermeisten Fällen feststellen, dass die 2. Säule die interessantere Formel ist (Wertentwicklung, Rendite, steuerliche Aspekte). Die 3. Säule ist ein ergänzendes Element, das eine optimale Strategie abrundet. Fazit: Der Anschluss an die 2. Säule bietet Selbstständigerwerbenden offensichtliche Vorteile – sowohl bei den Leistungen (Alter, Invalidität und Tod) als auch in steuerlicher Hinsicht.

4.

Welche Vorteile bietet die ZKBV Selbstständigerwerbenden?

Unter praktischen Gesichtspunkten profitiert der Selbstständigerwerbende von einem Spektrum zusätzlicher Dienstleistungen, wenn er sich der FER Genève oder einer ihrer regionalen Pendants anvertraut. Das beginnt mit den Sozialversicherungsleistungen: AHV, 2. Säule und die Möglichkeit der Unfall- und Erwerbsausfallversicherung.

Bei der 2. Säule hängen die Vorzüge der ZKBV für einen Selbstständigen

digerwerbenden mit ihrer Solidität zusammen (40 000 Versicherte und 9 000 angeschlossene Unternehmen aus 160 verschiedenen Wirtschaftszweigen). Zudem kann das Team der ZKBV ihm eine umfassende Beratung beim Erreichen der Ziele anbieten, die er sich gesteckt hat. Unabhängigkeit der Beratung, Know-how und langjährige Erfahrung im Dialog mit Selbstständigerwerbenden sind dabei eine Selbstverständlichkeit. Die Ergebnisse der ZKBV veranschaulichen den Nutzen, den ein Versicherter hat: höhere Altersleistungen, hohe Zinsen, die den Konten langfristig gutgeschrieben werden, Risikodeckung zu begrenzten Kosten, Stabilität und Solidarität. Die Einfachheit und die Anpassbarkeit der Pläne der ZKBV an die unterschiedlichen persönlichen und beruflichen Umstände von Selbstständigerwerbenden ist nicht zu unterschätzen.

Und schliesslich sind die Tarife langfristig stabil und kollektiv, d. h. unabhängig von Alter, Geschlecht, Lohnniveau oder Wirtschaftszweig. Man könnte sagen, es handelt sich um äusserst attraktive Tarife. Ein Beispiel? Die Möglichkeit eines zusätzlichen Todesfallkapitals in Höhe des ein- bis vierfachen versicherten Einkommens für Kosten in Höhe von 0,2% bis 0,8% des versicherten Jahreseinkommens. Bei einem versicherten Einkommen von 100 000 Franken kostet das Kapital von einem Jahreseinkommen 200 Franken pro Jahr. Ein zweites Beispiel? Im Plan OPTIMA sind die Gesamtkosten für Risiken und Gebühren für alle Altersgruppen ab 18 Jahren linear. Die anderen Pläne sind ebenfalls linear strukturiert, ausser für die Altersgruppe von 18 bis 24 Jahren.

5.

Wie bietet die ZKBV Selbstständigerwerbenden eine massgeschneiderte Aufnahme?

Bei der ZKBV steht das Team der Kundenberater täglich in Kontakt mit Selbstständigerwerbenden. Einer von

ihnen, Alessandro Antonuccio, seit sieben Jahren bei der ZKBV, steht an vorderster Front bei der Aufnahme dieser Kunden. Das gilt sowohl für diejenigen, die sich beruflich gerade selbstständig machen, als auch für die, die sich nach einigen Jahren harter Arbeit endlich die Zeit nehmen, ihre berufliche Vorsorge zu überprüfen. Mit jedem geht Alessandro ihre Kenntnisse des Systems der drei Säulen durch und die Beiträge, die mit diesen drei Versicherungen verbunden sind. Er analysiert mit ihnen ihre Gesamtsituation (Familie, Einkommen, Bedürfnisse und für Investitionen zur Verfügung stehendes Budget) und gibt konkrete Antworten auf ihre Fragen. «Ich bin vor allem eine Art Führer, ein Aufklärer. Es geht nicht darum, ein Produkt zu verkaufen, sondern darum, ein besseres Vorsorgekonzept zu entwickeln, das auf den Bedarf meiner Gesprächspartner zugeschnitten ist.»

Als Finanzplaner mit eidgenössischem Fachausweis bringt Alessandro auch seine frühere berufliche Erfahrung bei einer Treuhandgesellschaft ein. «Dank dieser Laufbahn bin ich in der Lage, meinen Gesprächspartnern eine breite Sicht, eine Art Rundumblick anzubieten, der auch die Nachfolge berücksichtigt. Der Selbstständigerwerbende ist oft auf sich selbst gestellt. Daher ist es umso wichtiger, dass man ihm eine unabhängige kostenlose Beratung zu den Zielen anbietet, die er verfolgt.»

6.

Warum zwei Verträge?

Ein Selbstständigerwerbender kann sich derselben Kasse anschliessen wie seine Mitarbeiter. Er kann sich persönlich auch in einer anderen Kasse versichern. Bei der ZKBV schliesst der Selbstständigerwerbende, der sich mit seinem Personal anschliesst zwei Verträge ab: einen für seine Tätigkeit als Selbstständigerwerbender und einen zweiten für seine Mitarbeiter als Arbeitgeber. Die beiden Verträge können mit unterschiedlichen Leistungen verbunden sein.

Gute Rezepte für eine gute Rente.

- So schnell wie möglich seinen Bedarf und seine Vorsorgeziele analysieren. Im Laufe einer 40-jährigen beruflichen Laufbahn können die Abweichungen zwischen der Rente eines Selbstständigerwerbenden, der seine Vorsorge gut organisiert hat, und einem, der weniger strikt vorgegangen ist, ganz erheblich sein.
- Sich Zeit zum Nachdenken nehmen.
- Die verschiedenen Dienstleister vergleichen.
- Die finanzielle Solidität des Dienstleisters analysieren.
- Sich Klarheit über die Dauer des Engagements verschaffen (bei einem Versicherungsprodukt sind die vertraglichen Verpflichtungen oft sehr langfristig).
- Klären, mit wem man es zu tun hat. Bank- und Versicherungsprodukte werden von Institutionen mit Gewinnerzielungsabsicht verwaltet. Die Vermögensverwaltungskosten und administrativen Kosten sind daher wesentlich höher.
- Der Tarif für Todesfall-/Invaliditätsrisiken ist in der zweiten Säule kollektiv, während er in der 3. Säule individuell ist.
- Die Nettorenditen in der 2. Säule sind stabil und langfristig höher als in der 3. Säule.
- Höhere steuerliche Abzugsfähigkeit in der 2. Säule als in der 3. Säule.
- Wenn die Wahl auf ein Versicherungsprodukt der 3. Säule fällt, sich den sehr niedrigen technischen Zinssatz (von weniger als 1%) über die gesamte Vertragslaufzeit bewusst machen.

Für meine Rente

...



Méline Leca
Hebamme

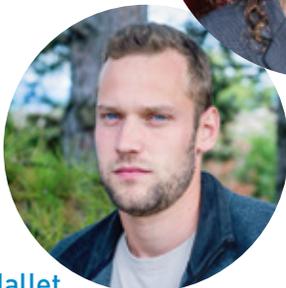
MITGLIEDER
DER ZKBV



Stéphane Tanner
Steuerberater



Anne Reiser
Anwältin



Loïc Mallet
Landschaftsgärtner

Die 30-jährige junge Mutter **Méline Leca** ist Hebamme und Akupunkteurin. Und um sich vorzustellen, fügt sie hinzu: «Ich versuche, die Rechte von Frauen und Familien zu verteidigen, insbesondere das Recht von Frauen, ihre Schwangerschaft so zu gestalten, wie sie es sich vorstellen, zu entbinden, wie und wo sie es sich wünschen, sofern es keine bestehenden Risikofaktoren gibt.» Nachdem sie mehrere Jahre in öffentlichen Spitälern gearbeitet hat, wurde sie selbstständigerwerbende Hebamme im Geburtshaus La Roseraie in Genf. Ein Haus für die natürliche Geburt, das sich an Frauen wendet, die auf physiologische und nicht «medizinisierte» Weise entbinden wollen.

«Ich finde, dass ich grosses Glück habe, dass ich meinen Beruf auf diese Weise ausüben kann», begeistert sich Méline Leca, die heute überaus zufrieden ist mit ihrem Status als Selbstständigerwerbende im Geburtshaus. «Das bedeutet mehr Eigenständigkeit, mehr persönliche Verantwortung, verschiedene Privilegien und vor allem die Möglichkeit, voll und ganz auf die Erwartungen von Kunden einzugehen, die sich eine natürlichere Betreuung wünschen. Selbstständigerwerbend zu sein», fährt sie fort, «bedeutet, dass ich das tun kann, was ich für meine Patienten für am besten halte.» Und die Akupunktur? Diese Ausbildung hat Méline Leca absolviert, als sie bereits Hebamme war. «Ich fühlte mich machtlos gegenüber bestimmten gesundheitlichen Problemen. Mit Akupunktur kann man viele Krankheiten während der Schwangerschaft und nach der Schwangerschaft heilen, insbesondere während der Stillzeit. Das ist eine perfekte Ergänzung meiner Tätigkeit als Hebamme. Zudem kann ich dank meines Diploms in allgemeiner chinesischer Medizin auch die ganze Familie heilen!»

Bei der Altersvorsorge ist sich Méline Leca bewusst, wie wichtig es ist, Kapital für übermorgen zu bilden. «Die Entscheidung, als Selbstständigerwerbende in die 2. Säule einzuzahlen, nachdem ich die HUG verlassen hatte, lag auf der Hand. Mir wurde schnell klar, dass ich über ein gutes Freizügigkeitskapital verfügte, das ich nicht vernachlässigen sollte, und dass es wichtig war, weiterzumachen und Beiträge zu zahlen. Man hat mir geraten, mich der ZKBV anzuschliessen, und darüber bin ich seit 2015 sehr froh. Im ver-

gangenen Jahr, als ich eine Mitarbeiterin eingestellt habe, habe ich mich wieder für die ZKBV entschieden, deren Zuverlässigkeit ich sehr zu schätzen weiss

ebenso wie ihren Service im Anschlussverfahren als Arbeitgeberin. Für meine künftige Rente habe ich auch ein Konto der 3. Säule, aber mir ist völlig klar, dass die 2. Säule, die für Selbstständigerwerbende nicht obligatorisch ist, notwendig und eine gute Wahl ist.»

«Die Möglichkeit, dass ich das tun kann, was ich für meine Patienten für am besten halte.»

Um seine Tätigkeit zu beschreiben, nimmt sich **Stéphane Tanner**, Partner bei Gillioz Dorsaz & Associés in Genf, Zeit, um die richtigen Worte zu finden. «Ich bin Steuerberater. Mein Beruf besteht darin, Kunden – seien es Personen oder Organisationen – bei der Organisation ihrer Aktivitäten und ihres Vermögens unter steuerlichen Gesichtspunkten zu betreuen.» Denn im Steuerwesen gibt es nicht nur schwarz oder weiss. «In steuerlichen Angelegenheiten gibt es Gesetze die zwingend einzuhalten sind», erläutert er. «Aber auf der anderen Seite gibt es administrative Praktiken und Interpretationen bei der Anwendung des Gesetzes. Meine Aufgabe ist es also zu begleiten, vorherzusehen und die Interpretationen der Verwaltung aufzubereiten, damit von den Personen und Unternehmen, die mich beauftragen, die Steuern gefordert werden, die sie schuldig sind, aber auch nicht mehr.» Um die Tätigkeiten von Stéphane Tanner umfassend zu beschreiben, muss man auch die Vertretung von Klienten bei Steuerstreitigkeiten erwähnen.

Bevor er in die Büros gegenüber der Victoria Hall einzog ist Stéphane Tanner alle Stufen der Genfer Steuerverwaltung hinaufgeklettert. Nach 16 Jahren im Staatsdienst (1991-2007) hat er seine Kompetenzen in den Dienst des Privatsektors gestellt und hat in drei Steuerberatungskanzleien vor Ort «die erforderlichen Erfahrungen gesammelt, um den Sprung zu wagen: selbstständig zu werden». Seit 2015 ist dieses Ziel erreicht. «Es ist absolut erfüllend, seinen Unternehmergeist zu entwickeln, sich um seine Klienten kümmern zu können, sie zufriedenzustellen, etwas zu vermitteln, Arbeitsplätze zu schaffen. Das erlebe ich als Akteur des Wirtschaftslebens. Das schafft Begeisterung.»

Für Stéphane bedeutet Vorsorge der Erhalt des Lebensstandards nach dem Arbeitsleben. «Damit beschäftigt man sich also. Ich habe mir einen Vorsorgeplan bei der ZKBV ausgearbeitet, wobei wirtschaftliche Sicherheit für mich an oberster Stelle stand, vor allem für meine Frau und mein Kind, und nicht die steuerlichen Gründe. Die Wahl der 2. Säule lag nahe, weil sie viel mehr Möglichkeiten bei den Beiträgen und einer umfangreicheren Deckung bietet. Sie ermöglicht eine besser Berücksichtigung des Risikos. Ich habe mich für die Option der Auszahlung eines zusätzlichen Kapitals im Todesfall zugunsten meiner Frau entschieden.»

Stéphane Tanner hat die ZKBV gewählt und dabei fast gar nicht auf die Bilanz der Kasse geachtet. «Das ist ein Marktteilnehmer, der Gewicht hat, eine seriöse Einrichtung, die Vertrauen verdient. Ich brauche dieses Gefühl der Sicherheit. Ich brauche nichts Exotisches, sondern eine konkrete und solide Betreuung. Ich weiss es zu schätzen, dass ich Ereignisse vorhersehen kann. Die ZKBV bietet mir einen Handlungsrahmen und eine langfristige Perspektive». Zudem ist die ZKBV die Vorsorgeeinrichtung der Mitarbeiter von Gillioz Dorsaz & Associés.

«Ich brauche nichts Exotisches, sondern eine konkrete und solide Betreuung.»

Als Anwältin hat sich **Anne Reiser** auf Familienrecht spezialisiert. «Mein Alltag», sagt sie, «sind das komplizierte Familienrecht und komplexe Vermögensverhältnisse. Ich helfe Menschen in familiären Übergangssituationen dabei, ihr weiteres Leben zu planen und dabei möglichst wenig Federn zu lassen». Konkret besteht der Beruf dieser auch von den Medien wegen ihrer Analysen sehr gefragten Anwältin darin, komplizierte Situationen auf juristischer Ebene zu entflechten, «auf der viele Nationalitäten und verschiedene Rechtssysteme nebeneinander vertreten sein können», um am Ende sowohl auf Ebene des Vermögens als auch auf persönlicher Ebene (Trust, Aktienbesitz, neue Familienkonstellationen usw.) zu miteinander vereinbaren Lösungen und damit zu einem einzigen Urteil zu gelangen.

Selbstständig zu sein, war «angesichts meines Charakters eine Notwendigkeit», sagt Anne Reiser mit einem schallenden Lachen. Eine Entscheidung aus dem Jahr 1985. «Aber das bedeutet vor allem die Möglichkeit, einen gewissen Wagemut und intellektuelle Kreativität unter Beweis stellen zu können, querzudenken.»

Bei der Vorsorge zählt die Realität. «Wenn man selbstständig ist, ist es angesichts der Kosten einer Kanzlei, die man zu tragen hat, sehr schwierig, sich schnell eine Altersvorsorge aufzubauen. Angesichts dessen, was ich in Scheidungssituationen beobachte, sind die Anwälte, die Geld für die alten Tage zurückgelegt haben, eher selten». Seit einigen Jahren schliesst Anne Reiser diese Lücke. «Die zweite Säule ist deshalb interessant, weil sie Solidarität im Unternehmen schafft. Das ist für mich sehr wichtig. Sie bietet mir zudem ein hohes Mass an Produktflexibilität und im Falle der ZKBV eine flexiblere Art der Versicherung als in der gebundenen Vorsorge. Und sie bietet mir als Unternehmenschefin eine bessere Absicherung des Invaliditätsrisikos. Der Einkauf von Jahren, die sie ermöglicht, ist für mich ausserdem unverzichtbar, um Vorsorgelücken zu schliessen.»

«Selbstständig zu sein, war angesichts meines Charakters eine Notwendigkeit.»

Und die Entscheidung für die ZKBV 2013? «Mir hat besonders gut gefallen, dass der Unternehmensleiter genauso behandelt wird wie die Mitarbeiter. Bei der ZKBV erkenne ich ein echtes Bemühen um die Versicherten und eine generationenübergreifende Verantwortung. Ich stimme mit der Anlagestrategie der Kasse überein, die sich stärker an der Realwirtschaft orientiert. Das ist zugleich ethischer und intelligenter. Und dann hat mir die Zusammenarbeit mit dem Berater der ZKBV sehr gut gefallen, bei der es darum ging, eine Absicherung zu finden, die ab dem ersten Franken unseren Erwartungen entspricht.»

... FORTSETZUNG AUF SEITE 8

Mit 28 Jahren leitet **Loïc Mallet** die Firma Mallet-Paysage, ein in Bernex ansässiges Unternehmen, das auf das Anlegen und Pflegen von Gärten spezialisiert ist. Eine Wahl, denn «irgendwie hatte ich im Hinterkopf, mich eines Tages selbstständig zu machen», sagt er, aber vor allem eine Chance. Zu seinem ersten EFZ als Blumengärtner machte Loïc Mallet ein zweites EFZ als Baumschulist. Die dritte Etappe war ein EFZ als Landschaftsgärtner. Doch die Möglichkeit, ein kleines Unternehmen mit Kundschaft zu übernehmen, überzeugten den jungen Mann im Juli 2009, den Sprung zu wagen. «Ich habe die Chance genutzt.» Keine Angst, diesen Sprung mit 20 Jahren zu machen? «Um so zu starten, braucht es viel Arbeit und Engagement. Ja, das erfordert einen enormen persönlichen Einsatz.»

So wie ein Baum hat das kleine Unternehmen an Grösse und Volumen gewonnen. Heute beschäftigt Loïc Mallet zwei Mitarbeiter und einen Lehrling. «Das ist immer noch eine Menge Arbeit. Zudem übernehme ich die Organisation der Arbeit und der Teams. Ich erstelle Kostenvoranschläge und Rechnungen.» Mallet-Paysage gestaltet und unterhält Gärten in der Region Genf. In etwa 70% bis 80% der Fälle sind es Privatkunden, die Loïc Mallet mit der Pflege ihrer Gärten, dem Mähen des Rasens, dem Schneiden der Hecken, der Reinigung von Beeten und dem Setzen von Zäunen beauftragen. «Ich arbeite gern mit diesen Kunden zusammen – sich Umsetzungen ausdenken, Gestaltungen vorschlagen und neue Gartenanlagen. Ich mag die Herausforderungen, komplizierte Baustellen anzupacken, die möglichen Optionen auszureizen.»

Und die Altersvorsorge? «In meinem Alter gehört das nicht zu den alltäglichen Überlegungen. Ich habe die Möglichkeit und die Mittel, in die 2. Säule einzuzahlen. Ich halte es für richtig, schon jetzt Geld für eine künftige Rente auf die Seite zu legen. Diese Möglichkeit habe ich, ich nutze sie und mache das». Und die Entscheidung für die ZKBV? «Auf Anraten meiner Mutter, die über ihren Arbeitgeber bei der ZKBV versichert ist, haben wir den Vertrag, den wir mit einer Versicherungsgesellschaft hatten, mit dem Angebot der ZKBV verglichen. Das Preis/Leistungsverhältnis, die niedrigeren Tarife und auch die strikte Ausrichtung der ZKBV auf die Rente haben mich überzeugt, mich Anfang 2017 der ZKBV anzuschliessen. Für mich als Selbstständigerwerbender und auch meine Mitarbeiter, die zu günstigeren Kosten versichert sind.»

«Es ist richtig, schon jetzt Geld für eine künftige Rente auf die Seite zu legen.»

NEWS VON DER ZKBV

Veränderung im Stiftungsrat

Der aus zehn Mitgliedern bestehende Stiftungsrat ist das oberste Organ der ZKBV und ist für ihre administrative und finanzielle Verwaltung verantwortlich. Er ist paritätisch zusammengesetzt: fünf Arbeitgebervertreter und fünf Arbeitnehmervertreter.

Ab Oktober 2017 ist Frau Marie-Françoise Udry, ehemalige Direktorin der Caisse Interprofessionnelle AVS FER-CIAM in Genf, Mitglied des Stiftungsrates. Sie ersetzt Herrn Claude Schuthé, der in den dreizehn Jahren seiner Amtszeit einen effizienten und engagierten Beitrag zu Führung und Entwicklung der ZKBV geleistet hat. Der Stiftungsrat setzt sich nun zusammen aus Aldo Ferrari, Präsident, Luc Abbé-Decarroux, Vizepräsident, Isabelle Rickli, Marie-Françoise Udry, Pierluigi Fedele, Christian Grandjean, Frédéric Loyrion, Olivier Sandoz, Werner Wyss und Robert Zoells, Mitglieder.

**WIR
HABEN EIN
OFFENES
OHR FÜR SIE!**



**Wir begleiten Sie
bei einer Vorsorgelösung und
bei einer Planänderung,
bei der Wahl neuer Leistungen
für Sie
und Ihre Mitarbeiter
und antworten auf Ihre Fragen...**

GENF

Rue de Saint-Jean 67
Tel. 058 715 31 11

BULLE

Rue Condémine 56
Tel. 026 919 87 40

FREIBURG

Rue de l'Hôpital 15
Tel. 026 350 33 79

NEUENBURG

Av. du 1er Mars 18
Tel. 032 727 37 00

PORRENTURY

Rue de la Perche 2
Tel. 032 465 15 80