Anlegen & Vorsorgen

Eine Verlagsbeilage der Basler Zeitung

Basler Zeitung | Freitag, 23. Oktober 2026

Stabile Säulen

Erwerbsunterbrüche und Teilzeitarbeit verursachen – oft unbemerkt – Lücken in der Altersvorsorge. Wer sich frühzeitig um seine drei Säulen kümmert, kann gegensteuern und den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung aufrechterhalten. **Seite 3**

Rentables Runden

Beim Bezahlen alltäglicher Einkäufe immer aufrunden und den Rundungsbetrag anlegen: Das ist Micro-Investing. Praktische Apps senken die Hemmschwelle, um schon mit geringen Summen in den Aktienmarkt einzusteigen und hohe Renditen zu erzielen. **Seite 4**

Fiese Fallen

Ob täuschend echte Schockanrufe, falsche Polizisten an der Haustür oder gefälschte E-Mails von bekannten Unternehmen: Kriminelle nutzen immer perfidere Tricks, um Geld zu ergaunern. Wie man ihre Maschen entlarven und sein Vermögen schützen kann. **Seite 6**



Bild: Adobe Stock

Anlegen & Vorsorgen

Kontinuität sichern und Zukunft gestalten

Kundenbeitrag Für externe Vermögensverwalter (EVV) ist die Nachfolgeplanung eine strategische Priorität. Demografischer Wandel, steigende Kundenerwartungen, zunehmende regulatorische Komplexität und die Notwendigkeit, junge Talente zu gewinnen, sind dabei wichtige Schwerpunkte.

Nadège Lesueur-Pène, Head of Wealth Management Developing Markets & Europe der Union Bancaire Privée (UBP), und Anja Karcher, Head of EAM Basel, erläutern, wie eine reibungslose Übergabe aussieht.





Wissen, worauf es beim Generationenwechsel ankommt: **Nadège Lesueur-Pène** (links) und **Anja Karcher** im Fachgespräch über eine erfolgreiche Nachfolgeplanung und die reibungslose Führungsübergabe. Bilder: zvg

Zunächst einmal: Wie würden Sie die UBP kurz beschreiben?
Die Union Bancaire Privée (UBP) mit Hauptsitz in Genf gehört zu den führenden Playern in der Schweizer Vermögensverwaltung. Mit verwalteten Kundenvermögen von 193,5 Mrd. Schweizer Franken und einer sehr soliden Kapitalbasis gehört die UBP zu den bestkapitalisierten Banken ihrer Branche mit einer Kernkapitalquote von 22,5 %.

Warum ist die Nachfolgeplanung für EVV unerlässlich?
Viele EVV leben vom Ruf und den Beziehungen des Gründers oder einer kleinen Gruppe von Seniorpartnern. Dies kann zu einer Abhängigkeit von diesen Schlüsselpersonen führen und das Unternehmen anfällig machen, sollte eine von ihnen unerwartet ausscheiden. Ein sorgfältiger Nachfolgeplan schützt die Kundenbeziehungen, gewährleistet Geschäftskontinuität und macht das Unternehmen widerstandsfähiger.

Das Thema gewinnt besonders an Bedeutung, wenn sich Geschäftsinhaber dem Ruhestandsalter nähern. Kunden, Geschäftspartner und Aufsichtsbehörden erwarten, dass Unternehmen institutionelle Kontinuität beweisen. Die Nachfolgeplanung kann auch das langfristige Wachstum fördern, indem sie EVV dabei unterstützt, jüngere Fachkräfte zu gewinnen und zu binden, die sich mehr Verantwortung und Mitbestimmung wünschen.

Die Nachfolge kann als persönliche Angelegenheit empfunden werden, besonders in einem inhabergeführten Unternehmen. Für den Gründer verkörpert die Firma möglicherweise jahrzehntelange Arbeit, berufliche Identität und enge Kundenbeziehungen. Ein Gespräch über den Ruhestand oder ein reduziertes Pensum kann daher unangenehm sein. Tägliche Kundenpflege und Geschäftsentwicklung haben oft Vorrang vor einem Prozess, dessen Vorteile erst in mehreren Jahren zum Tragen kommen.

«Ein sorgfältiger Nachfolgeplan schützt die Kundenbeziehungen und gewährleistet Kontinuität.»

Nadège Lesueur-Pène,
Head of Wealth Management Developing Markets & Europe

Das Aufschieben der Nachfolgeplanung kann jedoch erhebliche Risiken mit sich bringen. Eine abrupte Übergabe kann die Kunden belasten und zum Verlust wichtiger Beziehungen führen. Mitarbeiter könnten hinsichtlich der Zukunft verunsichert werden, während sich Partner möglicherweise nicht über die Ausrichtung des Geschäfts einig sind, was interne Konflikte auslösen und Werte vernichten kann.

Wann sollte mit der Planung begonnen werden, und was sind die ersten Schritte?
Soweit möglich, sollte die Planung mindestens 3-5 Jahre vor der eigentlichen Übergabe beginnen. Dies lässt Zeit, Kandidaten zu identifizieren, sie zu fördern, sie den Kunden vorzustellen und den Plan anzupassen, falls sich die Umstände ändern.

Die ersten Schritte sind praktischer Natur: Die Erfassung der Unternehmensstruktur und der Kundenprofile, um potenzielle Problembereiche zu identifizieren, sollte eine Führungskraft plötzlich ausfallen. Partner und leitende Kader sollten mögliche Szenarien offen besprechen. Die bevorzugte Lösung könnte eine interne Nominierung, eine Partnerschaftsvereinbarung, ein Verkauf oder eine Kombination dieser Ansätze sein.

Die langfristige Nachfolgeplanung sollte zudem durch einen Notfallplan ergänzt werden. Erstere sollte sich mit dem erwarteten Übergang befassen, während letzterer bei überraschender Krankheit, Tod, Arbeitsunfähigkeit oder beim Ausscheiden eines Geschäftsleitungsmitglieds zum Zug kommt.

Sobald der Plan steht: Welchen Zeitraum sollte er umfassen, und welche Phasen sind zu berücksichtigen?
Es gibt keinen allgemeingültigen Zeitplan. Die Dauer hängt von der Komplexität und Nähe der Kundenbeziehungen und der Erfahrung des Nachfolgers ab. In vielen Fällen kann eine strukturierte Übergabe während 12 bis 24 Monaten für Kontinuität sorgen, während komplexere Beziehungen unter Umständen mehr Zeit erfordern.

Der Übergang erfolgt in Phasen – in der ersten beobachtet der Nachfolger, in der zweiten wird er in das Geschäft eingebunden und in der dritten übernimmt er die Führung, während der Seniorpartner in eine beratende Rolle wechselt. Ein Nachfolger sollte sowohl Informationen sammeln als auch Urteilsvermögen entwickeln und lernen, mit komplexen oder heiklen Situationen umzugehen, während er gleichzeitig genug Freiraum erhält, eine authentische Beziehung aufzubauen, statt den Seniorpartner lediglich nachzuahmen.

Die Interessen liegen auf der Hand, aber spielt der Kundenstamm eine Rolle, und wenn ja, welche?
Der Kundenstamm sollte eingehend analysiert werden. Die Altersgruppen, die Jurisdiktion, in der Kunden ansässig sind sowie der Komplexitätsgrad ihrer Strukturen können eine Rolle spielen. Ein wichtiger Aspekt einer reibungslosen Übergabe besteht darin, den Erben der Kunden gebührende Aufmerksamkeit zu schenken und sicherzustellen, dass der Nachfolger die Beziehung zu den künftigen Besitzern des Vermögens seiner Kunden – der nächsten Generation – pflegt.

Vor allem wünschen sich Kunden die Gewissheit, dass ihre Interessen und persönliche Situation weiterhin verstanden werden. Die Performance bleibt zwar relevant, reicht jedoch allein selten aus, um das Vertrauen zu bewahren. Transparenz, Erreichbarkeit, Vertraulichkeit und Vertrauen in das gesamte Team sind ebenfalls entscheidend. Die Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern sollte frühzeitig beginnen und stets transparent und konsistent bleiben.

Was sind die häufigsten Fallstricke bei der Übergabe von Kundenbeziehungen?
Der häufigste Fehler besteht darin, die Übergabe als einmaliges Ereignis zu betrachten, da sich das Vertrauen in den Nachfolger schrittweise aufbaut.

Ein häufiges Problem ist die zu späte Einbindung des Nachfolgers, wodurch die Kunden möglicherweise den Eindruck erhalten , dass ihnen die Veränderung aufgezwungen wird.

Fachliche Kompetenz allein schafft nicht automatisch Vertrauen: Ein Nachfolger muss die persönliche Geschichte der Kunden verstehen, einschliesslich der Vorlieben, familiären Verhältnisse, des Kommunikationsstils und den informellen Erwartungen. Ausserdem ist zu vereinbaren, wer während der Übergangsphase die Verantwortung trägt. Unklarheiten können zu zweigleisiger Kommunikation, versäumten Entscheidungen oder dem Eindruck führen, dass niemand wirklich verantwortlich ist.

Soweit die operative Seite. Welche finanziellen und wertbezogenen Aspekte sollten noch berücksichtigt werden?
Der Wert einer EVV-Firma hängt ebenso sehr von der Übertragbarkeit und Qualität der verwalteten Vermögen ab wie von deren Volumen. Die Altersstruktur der Kunden ist zu berücksichtigen, ebenso wie das Ausmass, in dem sich die Kunden eher mit dem Gründer als mit dem Unternehmen identifizieren.

Ein Verkauf erfordert ebenfalls eine sorgfältige Planung. Wie wird dieser finanziert? Erhält der Verkäufer einen Pauschalbetrag, gestaffelte Zahlungen oder eine an die Kunden oder den Umsatz gekoppelte Nachzahlung? Kann der Nachfolger eine Beteiligung erwerben, ohne übermässig finanziellen Druck zu erzeugen?

Wie können EVV die nächste Generation gewinnen und binden?
Ein glaubwürdiges Nachfolgemodell muss talentierten Mitarbeitern einen Grund zum Bleiben bieten. Die Förderung von Führungskräften sollte durch einen sinnvollen wirtschaftlichen und Governance-Rahmen unterstützt werden. Je nach Unternehmensstruktur kann dies eine Kapital- oder Gewinnbeteiligung, aufgeschobene Vergütungen oder Mitbestimmungsrechte umfassen. Zudem sind Weiterbildungen oder berufliche Weiterentwicklung anzubieten, da die Möglichkeit, die Zukunft der Firma mitzugestalten, ein starker Anreiz sein kann.

Wie kann die UBP ihre EVV-Partner dabei unterstützen?
Die UBP bietet über ihre EVV Desks ihren Partnern eine Vielzahl an Dienstleistungen und Einrichtungen. Dazu gehört der Zugang zu Spezialisten der Vermögensplanung, die bei der Konzeption und Umsetzung einer Nachfolgestruktur helfen können. Berücksichtigt werden Aspekte wie Eigentumsverhältnisse, steuerliche und grenzüberschreitende Überlegungen. Gleichzeitig können Family Office-Lösungen mit einem innovativen, firmeneigenen Ansatz dazu beitragen, den Übergang für die Eigentümerfamilie praktikabel zu gestalten, indem sie die Interessen der Beteiligten in Einklang bringen und die Unternehmensführung festlegen.

«Ein Nachfolger muss die persönliche Geschichte der Kundinnen und Kunden verstehen.»

Anja Karcher,
Head of EAM Basel

Weiteren Mehrwert schaffen wir über unsere Partnerschaft mit dem Verband Schweizer Vermögensverwalter (VSV-ASG), der die Interessen von EVV vertritt und wertvolle Ressourcen sowie Erfahrungsaustausch bietet.

Als Familienunternehmen mit einer langfristigen Perspektive versteht die UBP, ein nachhaltiges Vermächtnis zu schaffen. Wir können bei der Gestaltung einer reibungslosen Nachfolge Unterstützung bieten, um die unternehmerische Identität zu bewahren und sich auf die Beziehungen zu konzentrieren, die das Herzstück eines Unternehmens bilden.
Weitere Informationen finden Sie unter **www.ubp.com**

Vorsorgelücken rechtzeitig schliessen

Altersvorsorge Nach der Pensionierung stehen oft deutlich weniger Einnahmen zur Verfügung, als man sich ausgerechnet hat. Schuld daran sind Vorsorgelücken, die sich über Jahre hinweg aufsummieren.



Wer im Alter den gewohnten Lebensstandard aufrechterhalten möchte, muss selbst und rechtzeitig etwas dafür tun. Die Renten von AHV und Pensionskasse allein genügen für die meisten nicht. Bild: Adobe Stock (KI generiert)

Fredy Gilgen

Das schweizerische Vorsorgesystem gilt international als leuchtendes Vorbild. Die drei Säulen AHV, Pensionskasse und Säule 3a sorgen nach allgemeiner Auffassung dafür, dass die hiesige Bevölkerung im Alter finanziell gut abgesichert ist. Doch auf dem Weg zur Pensionierung können sich Lücken auftun, die den gewohnten Lebensstandard gefährden. Teilzeitarbeit, Erwerbsunterbrüche, steigende Lebenshaltungskosten, Stellenverlust oder Überschuldung können dazu führen, dass die Leistungen aus AHV und Pensionskasse im Alter nicht ausreichen, um den gewohnten Lebensstandard zu halten. Frauen sind davon besonders betroffen. Auch tiefere Umwandlungssätze oder fehlende Einzahlungen in die Vorsorge 3a haben zur Folge, dass nach 65 weniger Geld zur Verfügung steht als erwartet. Die Renten aus AHV und Pensionskasse ersetzen oft nur 50 bis 60 Prozent des letzten Lohns. Oder sogar noch weniger.

«Bei den Frauen hellt sich die Lage etwas auf», sagt UBS-Vorsorgeexpertin Elisabeth Beusch. «Sie sind heute häufiger erwerbstätig als frühere Generationen und arbeiten mit höheren Pensen.» Zudem berücksichtigten viele Pensionskassen Teilzeitarbeit besser, etwa durch angepasste Koordinationsabzüge. Deshalb könnten Vorsorgelücken bei Frauen künftig kleiner ausfallen. Gleichzeitig könnten sie bei den jungen Männern zunehmen, da sie häufiger Teilzeit arbeiteten.

Mehr Eigenverantwortung

«Für Bessergestellte fallen Vorsorgelücken besonders in Gewicht», sagt Daniel Steiner, Leiter Region Zürich bei Swiss Life. «Je höher das bisherige Einkommen und der gewünschte Lebensstandard sind, desto grösser kann die Differenz zwischen dem letzten Erwerbseinkommen und den verfügbaren Leistungen im Ruhestand ausfallen.»

UBS-Expertin Elisabeth Beusch erinnert daran, dass das Schweizer Drei-Säulen-System bewusst so ausgestaltet ist, dass die 1. und 2. Säule das Einkommen im Alter nicht vollständig ersetzen. «Ein Teil der Altersvorsorge basiert auf Eigenverantwortung und privatem Sparen.» Mit steigendem Einkommen wachse in der Regel auch die Möglichkeit, privat Vermögen aufzubauen. Daten des Bundesamts für Statistik zeigten, dass Haushalte mit tiefen Einkommen im Durchschnitt oft kaum sparen könnten, während Haushalte mit hohen Einkommen im Durchschnitt mehr als 20 Prozent ihres Einkommens zurücklegten. «Entsprechend sieht das Schweizer Drei-Säulen-System bei höheren Einkommen auch einen grösseren Eigenbeitrag zur Altersvorsorge vor.»

> **«Ein Teil der Altersvorsorge basiert auf Eigenverantwortung und privatem Sparen.»**
> Elisabeth Beusch, UBS

Demografische Herausforderungen

Nach Ansicht von Karl Flubacher, Vorsorgeexperte des VZ-Vermögenszentrums, gilt es künftig vor allem die demografische Entwicklung im Auge zu behalten, speziell die steigende Lebenswartung. Schon heute werde jede vierte Frau 95 Jahre alt und auch 14 Prozent der Männer. «Daneben sollten zwingend auch die sinkenden Geburtenraten und ihre Implikationen für die Altersvorsorge berücksichtigt werden,» sekundiert Daniel Steiner.

Das Umlageverfahren stosse angesichts dieser Entwicklungen an seine Grenzen, sagt Karl Flubacher. «Man kann es drehen und wenden, wie man will, um eine Rentenaltererhöhung wird die Schweiz nicht herumkommen.» So unpopulär diese Massnahme auch sei.

Auch Daniel Steiner warnt: «Die Menschen werden älter und beziehen entsprechend länger Vorsorgeleistungen.» Gleichzeitig führten flexiblere Erwerbsbiografien mit Teilzeitarbeit, beruflichen Unterbrüchen, Arbeitslosigkeit oder häufigeren Stellenwechseln vermehrt zu Vorsorgelücken. «Deshalb wird die private Vorsorge für viele Menschen künftig noch wichtiger.»

Transparenz schaffen

Vorsorgelücken entstehen nicht kurz vor der Pensionierung. Sie entwickeln sich über viele Jahre. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen. Wer seine Vorsorge regelmässig überprüft und gezielt plant, kann Vorsorgelücken deutlich reduzieren. «Der wichtigste Schritt ist, Transparenz über die eigene Vorsorgesituation zu erlangen», erklärt Patric Olivier Zbinden, Leiter Vorsorge Helvetia Schweiz. «Wer frühzeitig weiss, welche Leistungen aus AHV, beruflicher Vorsorge und privater Vorsorge zu erwarten sind, kann allfällige Lücken rechtzeitig erkennen.» Karl Flubacher rät den jährlichen Pensionskassenausweis immer genau anschauen. Auf dem AHV- Versicherungsausweis seien dagegen keine Beträge oder Lohnangaben ersichtlich. «Wer wissen möchte, wie viel Geld er bereits in die AHV eingezahlt hat, sollte unbedingt einen kostenlosen Auszug aus dem Individuellen Konto (IK-Auszug) bei der Informationsstelle AHV/IV bestellen.» Auf diesem Konto werden jährlich die beitragspflichtigen Einkommen, die Beitragszeiten und die Betreuungsgutschriften aufgezeichnet. Das IK ist die Grundlage für die spätere Berechnung der Alters-, Hinterlassenen- oder Invalidenrente. Fehlende Beitragsjahre führen in der Regel zu einer lebenslangen Kürzung der Versicherungsleistungen. Fehlende Beiträge in den letzten fünf Jahren können aber noch eingekauft werden und neu sind auch die nach 65 eingezahlten Beiträge unter Umständen rentenbildend.

Die wichtigsten Vorsorgetipps

— Regelmässige Überprüfung der persönlichen Vorsorgesituation
— Konsequente Nutzung der Möglichkeiten der privaten Vorsorge, insbesondere der Säule 3a
— Berücksichtigung von Erwerbsunterbrüchen, Teilzeitarbeit und Veränderungen der familiären Situation in der Vorsorgeplanung
— Frühzeitige Finanzplanung, um Risiken gezielt abzusichern und Vermögen systematisch aufzubauen
— Persönliche Beratung, um individuelle Handlungsmöglichkeiten zu identifizieren.

Schwindendes Vertrauen in ein kompliziertes System

Schweizerinnen und Schweizer werden nicht nur von real messbaren, sondern auch gefühlten Vorsorgelücken geplagt. So ist das Vertrauen in die AHV jüngst erneut gesunken. Laut Pensionierungs-Barometer 2026 des VZ-Vermögenszentrums rechnet gerade noch ein Viertel der Befragten damit, dass die AHV-Rente in Zukunft sicher ist. Sinkt das Vertrauen in die langfristige Stabilität des Vorsorgesystems, nimmt auch die persönliche Unsicherheit zu.

Einen Einfluss auf das Verhalten der Menschen bezüglich ihrer Vorsorge hat auch die Ausgestaltung des Systems. «Je komplexer Vorsorgesysteme wahrgenommen werden, desto grösser ist das Risiko, dass sich Menschen nicht ausreichend und frühzeitig mit ihrer persönlichen Vorsorgesituation befassen», sagt Patric Olivier Zbinden, Leiter Vorsorge Helvetia Schweiz. Mit Folgen: Wer seine eigene Situation nicht kennt, unterschätzt häufig die vorhandene Vorsorgelücke.

Impressum «Anlegen und Vorsorge» ist eine Beilage der Basler Zeitung. **Herausgeberin/Verlag** Tamedia Basler Zeitung AG, Aeschenplatz 7, 4002 Basel, E-Mail: beilagen@tamedia.ch, Website: bazonline.ch/beilagen **Anzeigen/Werbemarkt** Tamedia Advertising AG. Leitung: Philipp Mandowski, Anzeigendaten auf advertising.tamedia.ch, Damian Fischer, Nello Muccioli, inserate@baz.ch **Leitung Beilagen** Benel Kallen **Produktion** Sabine Fernandez **Redaktion** Andreas Minder, Eva Eyholzer **Redaktionsmitarbeitende** Fredy Gilgen, Adrian Hopf-Sulc, Karin Meier, Andreas Zurbriggen **Layout** Andrea Thüler, Pedä Siegrist, Sandro Siemer **Auflage** 28 562 (Wemf 2025) **Leserinnen und Leser** 87 000 (MACH Basic 2025-2) **Druck** DZZ Druckzentrum Zürich AG, Bubenbergstrasse 1, 8021 Zürich

Anlegen & Vorsorgen

Investieren mit Kleingeld

Rundungssparen Micro-Investing ermöglicht es, bereits mit kleinsten Beträgen an den Finanzmärkten zu investieren. Rundungs-Apps können dabei die Hemmschwelle zum Einstieg senken.

Andreas Zurbriggen

Das Prinzip des Rundungssparens ist simpel: Bezahlt man etwa einen Einkauf für 11.20 Franken mit Karte oder TWINT, lässt sich der Betrag je nach Einstellung auf 12, 15 oder 20 Franken aufrunden. Die Differenz wird automatisch angespart und kann anschliessend investiert werden. Zu den Schweizer Pionieren auf diesem Gebiet zählt der St. Galler Finanzanbieter Kaspar&. Für Mitgründer Jan-Philip Schade stand am Anfang eine einfache Frage: Warum beginnen viele Menschen gar nicht erst mit dem Investieren? Historisch betrachtet haben breit gestreute Anlagen an den Aktienmärkten über lange Zeiträume nämlich deutlich höhere Renditen erzielt als klassische Sparanlagen. Schades Erklärung: «Viele verbinden Investieren mit einem Casino, in dem man im schlimmsten Fall alles verlieren kann.»

«Viele verbinden Investieren mit einem Casino, in dem man im schlimmsten Fall alles verlieren kann.»

Jan-Philip Schade, CEO Kaspar&



Bild: Adobe Stock (KI generiert)

Kein Sprung ins kalte Wasser

Kaspar& hat sein Direktkundengeschäft Ende 2025 eingestellt und stellt seine Technologie heute Banken und Finanzdienstleistern zur Verfügung. Die Erfahrungen aus den Jahren davor zeigen jedoch, wie Micro-Investing funktionieren kann. Gerade mit kleinen Beträgen liess sich die Hemmschwelle zum Investieren senken. Diese sei bei einigen Franken wesentlich tiefer als bei 1000 oder 5000 Franken, sagt Schade. «Man kann zuerst den grossen Zeh ins kalte Wasser halten und merkt dann, dass es gar nicht so kalt ist.»

Im Durchschnitt betrug die Rundungsdifferenz rund 50 Rappen pro Kartenzahlung. Bei sieben bis zehn Transaktionen pro Woche ergab dies etwa 20 Franken im Monat oder 250 Franken im Jahr. Wer wollte, konnte das Wechselgeld mit einem sogenannten Booster um den Faktor zwei bis fünf vervielfachen. Damit wurden laut Schade häufig 700 bis 1000 Franken pro Jahr investiert.

Rundungssparen erreicht die Banken

Das Durchschnittsalter der Micro-Investoren bei Kaspar& lag bei 36 Jahren. Ein Teil der Kundschaft liess es nicht beim digitalen Wechselgeld bewenden, sondern richtete später einen regulären Sparplan ein. Im Durchschnitt flossen dort rund 260 Franken pro Monat hinein – mehr als 3000 Franken im Jahr. Aus dem niederschwelligen Einstieg entwickelte sich so teilweise eine regelmässige Spar- und Anlagegewohnheit. Micro-Investing ist inzwischen auch bei den grossen Schweizer Banken angekommen. Seit April dieses Jahres bietet Raiffeisen Rundungssparen an und senkte gleichzeitig den Mindestanlagebetrag ihrer digitalen Vermögensverwaltung Rio von 5000 auf 500 Franken. «Die Anzahl aktive Sparaufträge liegt im mittleren fünfstelligen Bereich und damit über den Erwartungen für die ersten Monate», sagt Raiffeisen-Mediensprecher Jan Söntgerath. Genutzt werde die Funktion von Kundinnen und Kunden aller Altersgruppen. Besonders beliebt seien Rundungen auf den nächsten Franken oder auf fünf Franken.

Einstieg ins Anlegen

Bei Raiffeisen landet das angesparte Wechselgeld am häufigsten auf einem Sparkonto. Wer es investieren möchte, kann die Beträge periodisch in einen Fonds-Sparplan oder in die digitale Vermögensverwaltung Rio fliessen lassen. Bei Rio beginnt die Anlage ab 500 Franken. Dafür fällt eine Pauschalgebühr von 0,65 Prozent pro Jahr an, hinzu kommen Produktkosten. Gerade bei kleinen Anlagebeträgen lohnt sich deshalb ein genauer Blick auf die Gebühren.

Ob das automatische Kleinsparen das Anlageverhalten langfristig verändert, lässt sich bei Raiffeisen noch nicht beurteilen. Entsprechende Erfahrungswerte fehlen bislang, sagt Mediensprecher Jan Söntgerath. Micro-Investing dürfte seinen grössten Nutzen daher vor allem als Einstieg ins Anlegen entfalten.

«Man kann zuerst den grossen Zeh ins kalte Wasser halten und merkt dann, dass es gar nicht so kalt ist.»

Jan-Philip Schade, CEO Kaspar&

Jüngere Frauen legen Wert auf Werte

Frauenperspektive Anlegen soll nicht nur Rendite bringen, sondern auch der eigenen Haltung entsprechen: Eine UBS-Studie zeigt, was junge Anlegerinnen auszeichnet.

Karin Meier

Für die Studie «UBS Frauenperspektiven 2026» hat das Institut für Politik- und Kommunikationsforschung gfs. bern Frauen in der Schweiz zu ihrem Anlageverhalten befragt. Aus den Antworten liessen sich vier Anlegerinnentypen herausarbeiten, die sich grob nach Altersgruppen und politischer Einstellung unterscheiden.

Etwa ein Fünftel der Befragten zählt zu den «wertegeleiteten Junginvestorinnen». Sie sind die Jüngsten unter den vier Anlegerinnentypen, die Hälfte ist noch keine 40 Jahre alt, politisch stehen sie eher links. Jackie Bauer, Head Investing & Pension im Personal Banking von UBS, beschreibt sie so: «Diese Frauen leben besonders häufig in Familienhaushalten, zugleich ist der Anteil der Einkommensstarken am niedrigsten.»

Werte geben die Richtung vor

Ihren Entscheidungsstil beschreiben die wertegeleiteten Junginvestorinnen als vorsichtig, strategisch, vorausschauend und gut informiert. Das zeigt sich auch in ihrem Umgang mit Risiken. «Sie gehen Risiken bewusst ein und wägen Chancen und mögliche Verluste ab, wobei sie langfristig denken», sagt Jackie Bauer.

Kennzeichnend für diese Gruppe ist der Fokus auf Nachhaltigkeit. «Investitionen sollen sowohl finanziell sinnvoll sein als auch mit den eigenen Werten übereinstimmen», sagt Jackie Bauer. Diese Haltung prägt ihren Anlagehorizont: Die Frauen denken langfristiger und lassen sich von kurzfristigen Schwankungen weniger verunsichern. Gleichzeitig nennen die wertegeleiteten Junginvestorinnen besonders häufig zu wenig verfügbares Geld als Hürde beim Investieren.

Dass ETFs bei diesen jüngeren Anlegerinnen Anklang finden, ist aus Sicht von Jackie Bauer gut nachvollziehbar: «ETFs sind digital leicht zugänglich, eignen sich für regelmässiges und automatisiertes Investieren und ermöglichen den Einstieg bereits mit kleinen Beträgen. Wer in ETFs investiert, legt sein Geld in viele verschiedene Wertpapiere an, was dem Sicherheitsbedürfnis vieler Junganlegerinnen entgegenkommt.»

Wissen aus dem privaten Umfeld

Die wertegeleiteten Junginvestorinnen orientieren sich vor allem an ihrem persönlichen Umfeld. Für rund ein Drittel sind Familie und Freundeskreis die erste Anlaufstelle. «Die Verschiebung führt also vom professionellen ins private Umfeld, nicht ins Digitale», sagt Jackie Bauer. Das hat seine Tücken: «Das private Umfeld hat keine Sorgfaltspflicht, und komplexe Finanzthemen können zu kurz kommen.»



Bild: Adobe Stock (KI generiert)

«Investitionen sollen sowohl finanziell sinnvoll sein als auch mit den eigenen Werten übereinstimmen.»

Jackie Bauer, UBS

Dass die wertegeleiteten Junginvestorinnen bereits früh investieren, gibt ihnen Zeit, Erfahrungen zu sammeln und mit ihren Anlageentscheiden zunehmend sicherer zu werden. Laut Jackie Bauer ist das eine wichtige Voraussetzung für langfristigen Vermögensaufbau: «Wer diszipliniert am Ball bleibt, legt den Grundstein für die lebenslange finanzielle Sicherheit.»

Die weiteren Anlagetypen

Zu den weiteren Anlegerinnentypen gehören gemäss der Studie «UBS Frauenperspektiven 2026» die «traditionell abgesicherten Vorsorgeplanerinnen» und die «systematischen Vermögensplanerinnen». Die Frauen in diesen beiden Gruppen sind im mittleren Alter, wobei Erstere politisch konservativer sind. Die «Abwägerinnen mit knappem Budget» stellen die grösste Gruppe und weisen zugleich das höchste Durchschnittsalter auf.

Wie möchten Sie nach der Pensionierung leben?

Kundenbeitrag Reisen, Zeit für Familie und Freunde oder Raum für lang gehegte Pläne: Vorstellungen für die Zeit nach der Pensionierung sind sehr persönlich. Damit aus Wünschen konkrete Möglichkeiten werden, lohnt es sich, frühzeitig zu planen. Die BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden» zeigt, dass die private Vorsorge an Bedeutung gewinnt. Gleichzeitig werden wichtige Entscheide häufig erst spät getroffen.



Alexandra Müller
Leiterin Vermögens- und Vorsorgeplanung, Basler Kantonalbank

Wie möchten Sie nach der Pensionierung leben? Möchten Sie reisen, mehr Zeit mit Familie und Freunden verbringen, einem Hobby nachgehen oder vielleicht nochmals etwas ganz Neues beginnen?

Wer über die Pensionierung nachdenkt, landet schnell bei AHV, Pensionskasse und Säule 3a. Für mich beginnt eine gute Vorsorgeplanung jedoch einen Schritt früher: bei den eigenen Vorstellungen vom späteren Leben. Erst wenn Sie wissen, was Ihnen wichtig ist, lässt sich abschätzen, welche finanziellen Voraussetzungen dafür notwendig sind.

Die BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden», die wir im April 2026 gemeinsam mit dem Forschungsinstitut Sotomo veröffentlicht haben, liefert dazu interessante Erkenntnisse. Sie zeigt, wie Menschen in der Region Basel auf das Älterwerden und die Pensionierung blicken und wie sie finanziell vorsorgen.

Viele planen ihre Pensionierung erst spät

Die Ergebnisse der Studie zeichnen grundsätzlich ein positives Bild. Mehr als die Hälfte der befragten Pensionierten gibt an, heute glücklicher zu sein als vor der Pensionierung. Nur 7 Prozent fühlen sich weniger glücklich als zuvor. Gleichzeitig sehen wir, dass die konkrete Vorbereitung häufig erst relativ spät beginnt. Unter den 50- bis 64-Jährigen haben vier von zehn noch keinen Plan für die Zeit nach der Pensionierung. Über ein Drittel dieser Altersgruppe fühlt sich zudem finanziell schlecht auf die Pensionierung vorbereitet.

Vielleicht kennen Sie einige der Fragen, die dabei auftauchen: Wie hoch wird mein Einkommen nach der Pensionierung sein? Was kann ich von AHV und Pensionskasse erwarten? Soll ich mein Pensionskassenguthaben als Rente, als Kapital oder in einer Kombination beziehen? Reicht mein Vermögen für meine Pläne? Kann ich es mir leisten, mein Arbeitspensum bereits vorher zu reduzieren?

Solche Entscheide müssen nicht Jahre im Voraus definitiv gefällt werden. Es lohnt sich aber, die Möglichkeiten früh zu kennen. Denn je mehr Zeit zur Verfügung steht, desto grösser ist in der Regel der Handlungsspielraum.

Immer mehr Menschen nutzen die Säule 3a

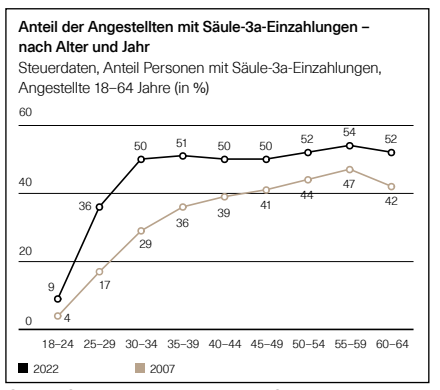
Ein positiver Trend zeigt sich bei der privaten Vorsorge. Auswertungen von Steuerdaten des Kantons Basel-Stadt zeigen, dass immer mehr Angestellte die Säule 3a nutzen. 2007 machte knapp ein Drittel, entsprechende Abzüge geltend. 2022 waren es bereits 46 Prozent.

Besonders deutlich ist die Entwicklung bei jüngeren Menschen. Bei den 25- bis 29-Jährigen stieg der Anteil der Personen mit Säule-3a-Einzahlungen innerhalb von 15 Jahren von 17 auf 36 Prozent. Bei den 30- bis 34-Jährigen erhöhte er sich von 29 auf 50 Prozent. Dies deutet darauf hin, dass die Sensibilisierung für die private Vorsorge heute früher einsetzt.

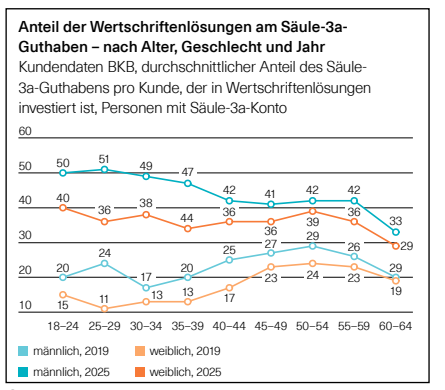
Auch die einbezahlten Beträge sind gestiegen. Im Durchschnitt wurden 2022 rund 5282 Franken pro Jahr einbezahlt gegenüber 4371 Franken im Jahr 2007. Die durchschnittliche Ausschöpfung des Maximalabzugs erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 69 auf 77 Prozent.

Die Säule 3a ist damit für viele Menschen zu einem festen Bestandteil der persönlichen Vorsorge geworden. Gleichzeitig nutzen nicht alle die Möglichkeiten der privaten Vorsorge gleich stark. Insbesondere das Einkommen spielt weiterhin eine wichtige Rolle. Für die persönliche Planung ist deshalb weniger entscheidend, was andere tun. Wichtiger ist vielmehr die Frage: Welche Möglichkeiten passen zu meiner eigenen finanziellen Situation?

Bei freiwilligen Einkäufen in die Pensionskasse zeigt sich ein anderes Muster. Bei jüngeren Erwerbstätigen spielen sie kaum eine Rolle. Mit zunehmendem Alter werden sie häufiger. Am höchsten ist der Anteil in den letzten Erwerbsjahren.



Quelle: Steuerdaten Kanton Basel-Stadt, BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden»



Quelle: Kundendaten BKB, BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden»

Vorsorgegelder werden häufiger investiert

Auch beim Anlageverhalten hat sich in den vergangenen Jahren einiges verändert. Der durchschnittliche Anteil der Säule-3a-Guthaben, den BKB-Kundinnen und -Kunden in Wertschriftenlösungen anlegen, ist deutlich gestiegen. 2019 lag dieser bei 22 Prozent, 2025 bereits bei 38 Prozent.

Besonders ausgeprägt ist diese Entwicklung bei jüngeren Personen. Der Anlagehorizont spielt bei der Vorsorge eine wichtige Rolle. Wer noch viele Jahre bis zur Pensionierung vor sich hat, verfügt grundsätzlich über mehr Zeit, um kurzfristige Schwankungen an den Finanzmärkten auszugleichen. Das bedeutet allerdings nicht, dass eine Wertschriftenlösung automatisch für jede Person die richtige Wahl ist. Entscheidend sind die persönliche finanzielle Situation, der Anlagehorizont und die individuelle Risikobereitschaft.

Wie sich Vorsorgevermögen über die Jahre entwickeln, zeigen ebenfalls die Kundendaten der BKB. Das Säule-3a-Medianguthaben steigt von rund 3500 Franken bei jungen Erwachsenen auf rund 45 600 Franken kurz vor der Pensionierung. Über alle Altersgruppen hinweg liegt es bei rund 30 400 Franken.

Beginnen Sie bei Ihren eigenen Vorstellungen

Was lässt sich aus all diesen Zahlen mitnehmen? Für mich ist die wichtigste Erkenntnis nicht, dass jede Person möglichst früh möglichst viel in die Säule 3a einzahlen oder einen Pensionskasseneinkauf tätigen sollte.

Viel wichtiger ist, sich rechtzeitig die richtigen Fragen zu stellen: Wie möchte ich nach der Pensionierung leben? Wie viel Geld werde ich dafür benötigen? Welche Einnahmen kann ich erwarten? Welche Vorsorgegelder und welches Vermögen stehen mir zur Verfügung? Und wo besteht allenfalls noch Handlungsbedarf? Sie müssen mit 30 oder 40 noch nicht wissen, wie Ihr Alltag nach der Pensionierung genau aussehen wird. Aber Sie können früh damit beginnen, sich einen Überblick zu verschaffen. Die Planung lässt sich später immer wieder anpassen, wenn sich das Leben, die Wünsche oder die finanzielle Situation verändern.

In meiner Arbeit in der Vermögens- und Vorsorgeplanung erlebe ich, wie wertvoll dieser zeitliche Spielraum sein kann. Wer seine Möglichkeiten kennt, kann bewusster entscheiden. Gute Vorsorge bedeutet deshalb nicht, heute schon alles für später festzulegen. Vielmehr geht es darum, sich Möglichkeiten zu schaffen und diese zu erhalten. So lässt sich die Zeit nach der Pensionierung nicht nur finanziell besser planen. Es entsteht auch mehr Spielraum, um diesen Lebensabschnitt nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten.

BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden»

Die Basler Kantonalbank hat die Vorsorgestudie «Glücklich älter werden» im April 2026 gemeinsam mit dem Forschungsinstitut Sotomo veröffentlicht. Sie basiert auf einer repräsentativen Befragung von 1318 Personen in der Region Basel sowie ergänzenden Analysen von Steuerdaten des Kantons Basel-Stadt und Kundendaten der BKB.

Jetzt Studie bestellen:
bkb.ch/vorsorgestudie

BKB-Anlass «Plan P: Pension clever regeln»

Wie Sie Ihre Pensionierung konkret planen können, erfahren Sie am 5. November 2026 im Congress Center Basel. BKB-Vorsorgespezialistinnen und -spezialisten zeigen, worauf es bei Pensionierungszeitpunkt, Rente oder Kapital, Vermögensplanung und Steuern ankommt. Mit dabei ist auch Michael Hermann, CEO von Sotomo und Studienleiter der BKB-Vorsorgestudie «Glücklich älter werden».

ANZEIGE



Vorsorgen beginnt mit einem Plan.

Und mit einem **Sparen-3-Konto** bei der BKB. Bis 31.12.2026 eröffnen und gewinnen: bkb.ch/3a

Die Vorsorgebank.

Basler Kantonalbank

Unter allen, die bis 31. Dezember 2026 ein Sparen-3-Konto (Säule 3a) bei der Vorsorgestiftung Sparen 3 der Basler Kantonalbank eröffnen, verlosen wir dreimal den Sparbetrag 2027. Aktuell sind das 7258 CHF pro Gewinn. Die Gutschrift erfolgt im Januar 2027 auf das neue Sparen-3-Konto. Detaillierte Informationen und Teilnahmebedingungen: bkb.ch/3a

Anlegen & Vorsorgen

Auf diese Betrügereien sollten Sie nicht hereinfallen

Täuschung Gefälschte Unfälle, falsche Investments und Online-Nebenjobs: Kriminelle finden immer wieder neue fiese Tricks, um andere übers Ohr zu hauen. Wir erklären sieben verbreitete Methoden und wie man sich wirksam schützt.

Adrian Hopf-Sulc



Bild: Adobe Stock

1. Schockanrufe und falsche Polizisten

Das Telefon klingelt. Am anderen Ende weint angeblich die Tochter: Sie habe einen schweren Unfall verursacht und komme nur gegen eine Kaution frei. Solche Schockanrufe lösen den klassischen Enkeltrick ab. Täter nutzen oft KI-Stimmenimitierung und Stimmproben aus sozialen Medien, um Verwandte täuschend echt nachzuahmen. Auch die Masche der falschen Polizisten bleibt beliebt: Sie warnen vor Einbrüchen im Quartier und fordern, Bargeld und Schmuck einem «zivilen Beamten» an der Haustür zu übergeben.

Das können Sie tun: Nehmen Sie am Telefon nichts für bare Münze und verraten Sie nie persönliche Daten. Legen Sie bei Verdacht auf und wählen Sie die Notrufnummer 117.

2. Falsche E-Mails von Post, Swisscom und Swiss Pass

Ob doppelte Swisscom-Rechnungen, Zollgebühren der Post oder Probleme mit dem Swiss Pass: Täglich landen gefälschte E-Mails in Schweizer Postfächern. Sie kopieren das Firmen-Design perfekt und sprechen Empfängerinnen und Empfänger namentlich an. Ziel ist es, Kreditkartendaten und E-Banking-Zugänge über exakte Kopien bekannter Log-in-Portale zu stehlen oder Schadsoftware zu installieren.

Das können Sie tun: Klicken Sie nie auf Links in verdächtigen E-Mails. Das Schlosssymbol im Browser garantiert keine Sicherheit mehr. Prüfen Sie die Adresszeile genau. Fragen Sie im Zweifel beim Unternehmen direkt nach. Bei bereits eingegebenen Daten sofort Karten sperren und Passwörter ändern.

3. Anruf aus der «Sicherheitsabteilung» der Bank

Immer wieder melden sich angebliche Mitarbeitende von UBS, Kantonalbanken oder Postfinance, manchmal sogar mit täuschend echter Telefonnummer. Der akzentfrei Hochdeutsch sprechende Anrufer warnt vor einer Abbuchung. Um das Geld zu retten, müsse das Opfer einen SMS-Code durchgeben oder eine Push-Meldung in der Banking-App bestätigen. Wer das tut, blockiert jedoch keine Zahlung, sondern gibt eine von den Tätern ausgelöste Überweisung unwiderruflich frei.

Das können Sie tun: Bankangestellte fragen am Telefon nie nach PINs oder Codes und verlangen keine App-Freigaben. Brechen Sie solche Anrufe ab und rufen Sie Ihr Finanzinstitut selbst an (Telefonnummer auf der Bankkarte).

4. Gefälschte Kryptoplattformen und Promi-Fakes

Kriminelle Kryptoplattformen sind im Internet schwer von seriösen zu unterscheiden. Betrügerinnen und Betrüger werben auf Social Media zudem mit Fake-Videos: Prominente wie Roger Federer oder Steffi Bucheli seien durch ein Kryptoprogramm reich geworden. Doch wer dort Geld einzahlt, verliert alles.

Das können Sie tun: Investieren Sie in digitale Anlagen nur über etablierte, von der Finma beaufsichtigte Banken oder nutzen Sie eigene Hardware-Wallets. Rechnen Sie bei Krypto immer mit Totalverlusten.

5. Der angebliche IT-Support

Beim Surfen taucht eine Warnung auf: Der PC sei infiziert, man müsse dringend eine Helpline anrufen. Wer das tut, landet bei angeblichen Microsoft-Supportern. Diese lassen das Opfer eine Fernzugriffs-Software herunterladen. Einmal eingeloggt, täuschen sie Schäden vor und fordern Geld für eine «Reinigung» – meist per Guthabenkarten.

«Wer am Telefon einen SMS-Code durchgibt, verhindert keinen Diebstahl – sondern gibt das Geld für die Täter frei.»

Das können Sie tun: Ignorieren Sie solche Browser-Warnungen. Microsoft macht keine unaufgeforderten Anrufe und blendet keine Support-Nummern ein. Trennen Sie sofort die Internetverbindung und deinstallieren Sie das Programm.

6. Abzocke mit Online-Flohmärkten und Wettbewerben

Wer auf Tutti.ch Waren anbietet, kann ins Visier von Kriminellen geraten. Statt das Geld an die Handynummer zu senden, schickt der Käufer einen QR-Code oder Link. Wer dort seine Daten eingibt, um die Zahlung «auszulösen», gewährt den Betrügern vollen Zugriff auf das eigene Twint-Konto.

Auch Fake-Wettbewerbe auf Social Media sind tückisch. Angeblich hat man ein Smartphone gewonnen und müsse nur etwas Porto per Kreditkarte zahlen. Statt des Pakets folgt eine geplünderte Karte.

Das können Sie tun: Geben Sie für Twint-Zahlungen beim Verkaufen nur die Handynummer an. Scannen Sie keine QR-Codes von Käufern. Bei Verlosungen gilt: Seriöse Firmen übernehmen das Porto.

7. Liebesbetrug, Nebenjobs und die Geldwäscherei-Falle

Beim «Romance Scamming» auf Datingplattformen bauen Täterinnen und Täter über Wochen Vertrauen auf, um dann angebliche finanzielle Notlagen vorzugaukeln. Oder sie spannen die Opfer als «Money Mules» ein. Solche «Geldesel» werden auch mit Inseraten für gut bezahlte Nebenjobs angeheuert. Die Aufgabe: Gelder auf dem eigenen Konto entgegennehmen und ins Ausland weiterleiten. Wer das tut, macht sich der Geldwäscherei strafbar.

Das können Sie tun: Stellen Sie Ihr Konto nie für fremde Transaktionen zur Verfügung. Überweisen Sie kein Geld an Online-Bekanntschaften, die Sie nie getroffen haben. Wer sich vor der Kamera nackt zeigt, riskiert Erpressung.



Richtig anlegen
mit Fredy Gilgen

Grosse Trends und unnützes Wissen

Es hat einen Unterhaltungswert im Bekanntenkreis sogenannt unnützes Wissen von sich zu geben. Dass Erdbeeren im botanischen Sinne keine Beeren sind, sondern Sammelnussfrüchte oder dass Auberginen Nikotin enthalten. Interessanterweise bleibt solches Wissen lange im Gedächtnis haften.

Anderes unnützes Wissen wird tagtäglich auf den Börsenkursseiten von Newsportalen und Tageszeitungen publiziert: ABB 80.02, Nestlé 76.27, Novartis 115.10. Die sekündlich aufdatierten Kurse dieser Titel bieten für normale Anlegerinnen und Anleger keinen Nutzen, sondern erzeugen primär Überinformation, Hektik und Fehlentscheidungen. Es hat sich immer wieder bestätigt: Mit der Nase am Bildschirm zu agieren, lohnt sich bestenfalls für Day-Trader, doch auch die verlieren in aller Regel. Für die übrigen Anlegenden ist es gewinnbringender, sich zurückzulehnen und vom Tagesgeschehen und von Kursbildschirmen Abstand zu halten. Nachhaltige und langfristige Trends erkennt man nur mit der nötigen Distanz zu den Tagesaktualitäten.

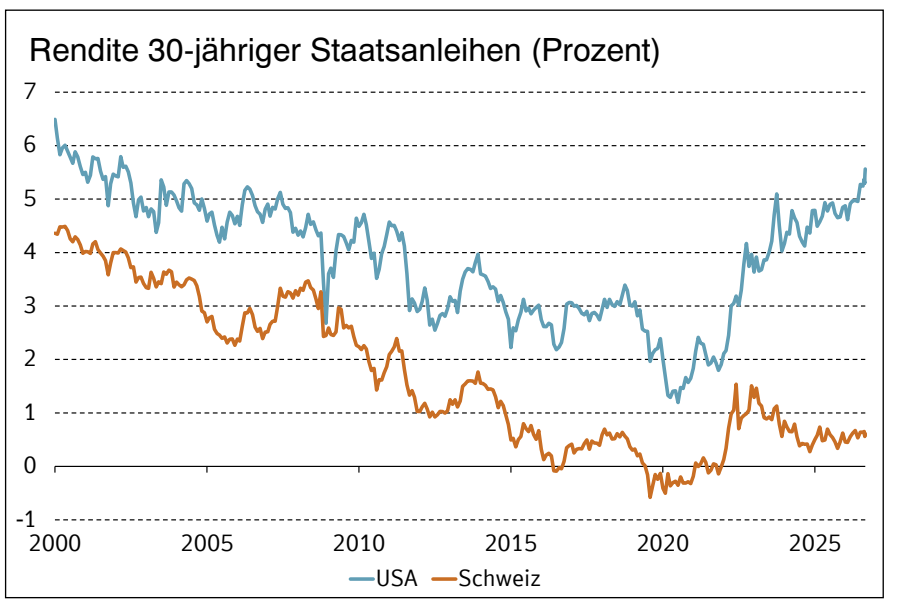
Doch so unnütz diese Informationen auch sind, so gross ist der Widerstand, wenn Verlage die Kursseiten streichen oder straffen wollen. Das Schweizer Radio und Fernsehen hat mehrfach versucht, auf das reine Verlesen von nackten Börsenindizes wie dem SMI oder dem Dow Jones zu verzichten. Es stiess dabei aber auf erheblich Proteste und buchstabierte teilweise wieder zurück. Auch Zeitungsleserinnen und -leser wehrten sich gegen Streichungen. Obwohl das digitale Informationsangebot über Börsenkurse überall massiv ausgebaut worden ist.

Wirklich hilfreich für die Anlegenden wären langfristige Analysen, die ihnen helfen könnten, die grossen Trends zu erkennen.

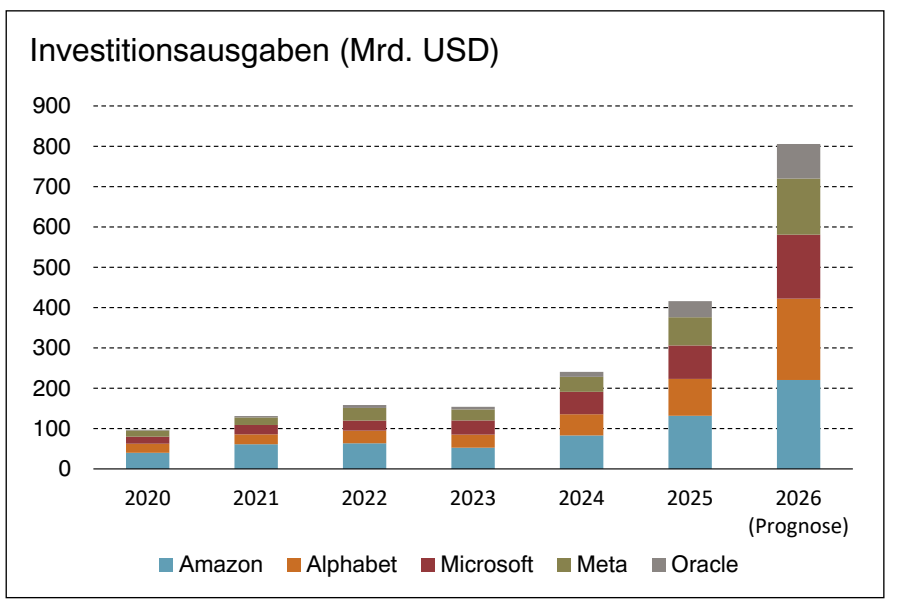
Fredy Gilgen
Wirtschaftsjournalist

Kapital hat wieder einen Preis

Kundenbeitrag Der Kapitalbedarf von Staaten und Unternehmen steigt deutlich, während das Kapitalangebot nur begrenzt zunimmt. Das spricht für höhere Zinsen und verändert die Rahmenbedingungen für Anleger.



Die Renditen langfristiger Staatsanleihen sind in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. In der Schweiz liegt das Zinsniveau weiterhin klar unter jenem der USA. Quelle: U.S. Department of the Treasury, Schweizerische Nationalbank (SNB)



Getrieben vom Ausbau der KI-Infrastruktur, dürften die Investitionsausgaben der fünf grossen US-Technologie- und -Cloudkonzerne 2026 auf rund 800 Milliarden US-Dollar steigen. Quelle: MSCI

Ein neues Gleichgewicht für Kapital

Über viele Jahre war Kapital reichlich verfügbar und entsprechend günstig. Für Staaten, Unternehmen und Anleger wurden günstige Finanzierungskonditionen zur Normalität. Diese Phase war historisch betrachtet jedoch aussergewöhnlich. Inzwischen hat sich das Verhältnis von Kapitalangebot und Kapitalnachfrage verschoben und damit auch das Zinsumfeld verändert.

Der Kapitalbedarf steigt

Der steigende Kapitalbedarf ist besonders bei den öffentlichen Haushalten sichtbar. Viele Industrieländer sind hoch verschuldet und weisen erhebliche Defizite auf. So lag die Staatsverschuldung in den USA im Jahr 2025 bei rund 126 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Gleichzeitig belief sich das Haushaltsdefizit auf 5,8 Prozent des BIP. Getrieben wird diese Entwicklung durch steigende Verteidigungsausgaben, Investitionen in die Infrastruktur, staatliche Förderprogramme, eine alternde Bevölkerung sowie höhere Refinanzierungskosten.

Der höhere Finanzierungsbedarf beschränkt sich jedoch nicht nur auf Staaten, sondern betrifft auch Unternehmen. Ein wichtiger Faktor ist dabei der Ausbau der Infrastruktur für künstliche Intelligenz. Führende Cloud- und Technologiekonzerne dürften 2026 gemeinsam rund 800 Milliarden US-Dollar investieren. Im Zentrum stehen Rechenzentren, Halbleiter, Netzwerktechnik, Kühlsysteme und Stromversorgung. Da dabei auch Infrastruktur und Produktionskapazitäten ausgebaut werden müssen, reicht der zusätzliche Kapitalbedarf weit über den Technologiesektor hinaus.

Parallel dazu erhöht die Neuordnung globaler Lieferketten den Investitionsbedarf. Geopolitische Unsicherheit und nationale Strategien veranlassen Unternehmen dazu, ihre Zulieferer zu diversifizieren, Lagerbestände aufzubauen und Teile ihrer Produktion näher an ihre Absatzmärkte zu verlagern. Solche robusteren Lieferketten erhöhen zwar die Versorgungssicherheit, sind aber auch kapitalintensiver.

Das Kapitalangebot wächst langsamer

Dem steigenden Bedarf steht das verfügbare Kapitalangebot gegenüber. Eine wichtige Quelle sind dabei die Ersparnisse privater Haushalte. In den USA lag die persönliche Sparquote im Juli 2026 bei 4 Prozent des verfügbaren Einkommens. Zwischen 2010 und 2019 lag sie im Durchschnitt bei rund 6 Prozent und damit deutlich höher. Entsprechend stellen private Haushalte weniger zusätzliches Kapital bereit als in früheren Phasen.

Was private Haushalte über Ersparnisse bereitstellen, können Unternehmen in Form von einbehaltenen Gewinnen dem Kapitalmarkt zur Verfügung stellen. Bei grossen Technologieunternehmen fliesst derzeit jedoch ein erheblicher Teil dieser Mittel in eigene Investitionen, insbesondere in den Ausbau der KI-Infrastruktur. Dadurch stehen dem Kapitalmarkt weniger Mittel zur Verfügung. Aufgrund der hohen Investitionen nehmen einige dieser Unternehmen zusätzlich Kapital auf und treten damit selbst verstärkt als Kapitalnachfrager auf.

Neben den inländischen Kapitalquellen haben sich auch die grenzüberschreitenden Kapitalströme deutlich verändert. Besonders sichtbar wird dies am Beispiel Chinas. Die chinesischen Bestände an US-Staatsanleihen erreichten im November 2013 mit rund 1,32 Billionen US-Dollar ihren Höchststand. Ende Juni 2026 beliefen sie sich noch auf rund 633 Milliarden US-Dollar. Damit steht dem US-Kapitalmarkt aus dieser Quelle deutlich weniger Kapital zur Verfügung.

Auch die Zentralbanken haben ihre Wertpapierkäufe inzwischen zurückgefahren. Nach der Finanzkrise und während der Coronapandemie kauften sie in grossem Umfang Staatsanleihen und andere Wertpapiere. Die aggregierten Bilanzen der grossen Zentralbanken stiegen von rund 10 Billionen US-Dollar im Jahr 2010 auf über 33 Billionen US-Dollar im Jahr 2022. Seither sind sie wieder auf rund 26 Billionen US-Dollar zurückgegangen. Mit dem Abbau der Bilanzen ist die Nachfrage der Zentralbanken nach Wertpapieren zurückgegangen, sodass ein grösserer Teil des Finanzierungsbedarfs von anderen Kapitalmarktteilnehmern gedeckt werden muss.

Kapital wird teurer

Trifft ein steigender Kapitalbedarf auf ein begrenzteres Kapitalangebot, nimmt der Wettbewerb um verfügbare Mittel zu. Das führt in der Regel zu einem höheren Zinsniveau. Besonders deutlich wird dies bei Staatsanleihen. So lagen die Renditen 30-jähriger US-Staatsanleihen zuletzt bei rund 5,6 Prozent und damit auf dem höchsten Niveau seit über 20 Jahren. Da die Renditen von Staatsanleihen als Referenz für zahlreiche andere Finanzierungen dienen, steigen damit auch die Kapitalkosten in der gesamten Wirtschaft. Dies hat direkte Folgen für Unternehmen, Investitionen und die Bewertung von Vermögenswerten.

Die Schweiz bleibt ein Sonderfall

Die Schweiz kann sich dem globalen Umfeld nicht entziehen, ihre Ausgangslage unterscheidet sich jedoch deutlich. Das gesamtwirtschaftliche Sparangebot ist hoch, während der staatliche Finanzierungsbedarf vergleichsweise gering bleibt. Die Bruttoersparnis lag 2025 bei rund 36,6 Prozent des BIP gegenüber 24,4 Prozent im Euroraum und 16,8 Prozent in den USA. Gleichzeitig betrug die Schweizer Staatsverschuldung rund 39 Prozent des BIP gegenüber 87 Prozent im Euroraum und 126 Prozent in den USA. Diese Kombination aus hohem Sparangebot und vergleichsweise geringem staatlichem Finanzierungsbedarf wirkt tendenziell zinsdämpfend. Die geringe Inflation verstärkt diesen Effekt. So lag die Teuerung in der Schweiz im August 2026 bei 0,8 Prozent, während sie im Euroraum bei 3,3 Prozent und in den USA bei 3,4 Prozent lag. Hinzu kommt die Rolle des Frankens als sicherer Hafen, welche die Nachfrage nach Schweizer Anlagen stützt. Die Zinsen in der Schweiz dürften deshalb auch in einem global höheren Zinsumfeld vergleichsweise niedrig bleiben.

Was bedeutet das für Anleger?

Ein höherer Preis für Kapital verändert die Attraktivität verschiedener Anlageklassen. Bei Aktien steigen die Anforderungen an Profitabilität, Bilanzqualität und Kapitaldisziplin. Höhere Diskontsätze belasten insbesondere Unternehmen, deren erwartete Cashflows weit in der Zukunft liegen. Unternehmen mit stabilen Erträgen und soliden Bilanzen gewinnen dadurch an Bedeutung.

Bei Anleihen sorgen höhere Renditen für neue Attraktivität. Gleichzeitig bleibt das Zinsrisiko bestehen. Steigen die langfristigen Renditen weiter, können insbesondere Anleihen mit langen Laufzeiten an Wert verlieren. Eine sorgfältige Steuerung der Laufzeiten und Kreditrisiken bleibt deshalb wichtig.

Schweizer Immobilienanlagen profitieren von dem lokal niedrigen Zinsniveau, dem knappen Wohnraum und der robusten Nachfrage. Die hohen Bewertungen vieler kotierter Immobilienfonds begrenzen jedoch das Kurspotenzial.

Gold bleibt ein wichtiges Diversifikationsinstrument. Zwar sorgen höhere Realzinsen für Gegenwind, doch die hohe Staatsverschuldung, fiskalische Unsicherheit und geopolitische Risiken können die Nachfrage nach dem Edelmetall stützen.

Nach Jahren aussergewöhnlich günstiger Finanzierung gewinnt der Preis des Kapitals wieder an Bedeutung. Für Anleger rücken damit Qualität und Opportunitätskosten wieder stärker in den Vordergrund. Ein Umfeld mit strukturell höheren Zinsen ist dabei nicht zwangsläufig negativ, erfordert jedoch eine selektivere Kapitalallokation und eine breite Diversifikation.



Tobias Wagner
Quantitative
Investment Analyst
Dreyfus Söhne & Cie AG,
Banquiers

ANZEIGE

dreyfus
BANQUIERS
1813



Dreyfus Söhne & Cie AG, Banquiers
Basel | Delémont | Lausanne | Lugano | Zürich | Tel Aviv
contact@dreyfusbank.ch | www.dreyfusbank.ch

Einzigartig aufgehoben.

Anlegen & Vorsorgen

Eine sorgfältige Planung verwirklicht Träume

Kundenbeitrag Wer seine Wünsche im Alter realisieren möchte, sollte frühzeitig die finanzielle Grundlage dafür schaffen. Eine weitsichtige Finanzplanung stellt bereits mit 50 Jahren die Weichen für einen erfüllten Ruhestand.

Sandra Marbot

Es gibt Dinge, die schieben wir jahrelang vor uns her – zum Beispiel den Vorsorgeauftrag oder einen überfälligen Gesundheitscheck. Die Finanzplanung gehört ebenfalls zu den Themen, die häufig wenig Beachtung finden. Viele kümmern sich zu spät darum. Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten, etwa durch über mehrere Jahre verteilte Pensionskasseneinkäufe oder den gestaffelten Bezug von Vorsorgegeldern, erfordern jedoch eine frühzeitige Planung.

«Eine professionelle Finanzplanung schafft Transparenz über die Situation im Ruhestand und zeigt allfällige Vorsorgelücken sowie Optimierungsmöglichkeiten auf.»

Sandra Marbot,
Leiterin Finanz- und Pensionsplanung
bei der Raiffeisenbank Basel

Wer seine finanzielle Situation aufs Alter hin optimieren möchte, sollte sich frühzeitig damit befassen. Denn die Weichen dafür werden gestellt, wenn man noch mitten im Berufsleben steht: «Je früher man die Pensionierung plant, desto grösser ist der Handlungsspielraum, um die persönlichen Ziele zu erreichen. Idealerweise legt man den Grundstein schon mit 50 Jahren», sagt Sandra Marbot, Leiterin Finanz- und Pensionsplanung bei der Raiffeisenbank Basel.



Bilder: zvg

Den Ruhestand planen

Im Mittelpunkt der Finanzplanung für die Pensionierung stehen drei Fragen: Wann möchte ich mich pensionieren lassen? Welche finanziellen Ziele habe ich für den Ruhestand? Und reichen meine künftigen Einkünfte aus, um diese Ziele zu finanzieren?

Die Frage nach dem Pensionierungszeitpunkt lässt sich zunächst anhand der persönlichen Lebensziele beantworten: Wünscht man sich eine Frühpensionierung oder ist man motiviert, länger zu arbeiten? Ob dieser Wunsch finanziell realisierbar ist, zeigt eine umfassende Betrachtung der künftigen Einnahmen, Ausgaben und des vorhandenen Vermögens.

Die Leistungen aus AHV und Pensionskasse reichen häufig nicht aus, um den bisherigen Lebensstandard vollständig zu finanzieren – insbesondere, wenn man grosse Pläne für die Pensionierung hat, wie etwa längere Reisen. «Eine professionelle Finanzplanung schafft Transparenz über die finanzielle Situation im Ruhestand und zeigt allfällige Vorsorgelücken sowie Optimierungsmöglichkeiten auf», sagt Sandra Marbot. Der daraus resultierende Finanzplan macht sichtbar, wie sich Einnahmen, Ausgaben und Vermögen im Ruhestand entwickeln.

Bei Eigenheimbesitzern stehen zudem die Tragbarkeit der Hypothek und die Wohnsituation im Alter im Vordergrund. Auch Nachlass und steuerliche Aspekte fliessen mit ein. «Wer frühzeitig plant, kann finanzielle und steuerliche Optimierungsmöglichkeiten gezielt nutzen und die Voraussetzungen schaffen, um persönliche Ziele für den Ruhestand zu verwirklichen», sagt Sandra Marbot.



Sandra Marbot, Raiffeisenbank Basel

Unterstützung bei der wichtigsten Entscheidung

Die Finanzplanung unterstützt auch bei der Beantwortung der wichtigsten Entscheidung der beruflichen Vorsorge: Soll das Pensionskassenguthaben als Rente oder Kapital bezogen werden? Das jährliche Raiffeisen Vorsorgebarometer zeigt: Immer mehr Menschen entscheiden sich für das Kapital – mit dem Risiko, dass das Geld nicht bis ans Lebensende reicht. Viele wählen auch eine Mischlösung und beziehen einen Teil des Guthabens als Kapital und den anderen als Rente.

Der Kapitalbezug schafft finanzielle Flexibilität und ermöglicht die Weitergabe von nicht verbrauchtem Vermögen an die Nachkommen. Die Rente bietet dagegen lebenslang garantierte Einnahmen und nimmt Pensionierten das Anlage- und Langlebigkeitsrisiko weitgehend ab.

Welche Bezugsform die richtige ist, hängt von Faktoren wie dem Sicherheitsbedürfnis, dem Gesundheitszustand, der Vermögenssituation, den steuerlichen Rahmenbedingungen und den persönlichen Zielen für den Ruhestand ab. «Der Entscheid über Rente oder Kapital kann nur einmal im Leben getroffen werden und wirkt sich bis an das Lebensende auf die finanzielle Situation aus», sagt Sandra Marbot.

Finanzielle Mittel gezielt planen

Bei der Anlage des Kapitals aus der Pensionskasse sowie auch des übrigen Vermögens bietet sich die «Drei-Topf-Strategie» an. Dabei wird das Vermögen nach Verwendungszweck und Zeithorizont aufgeteilt: Ein Teil bleibt als Reserve liquid verfügbar, ein weiterer dient der Deckung des zusätzlichen Finanzbedarfs in den ersten Jahren nach der Pensionierung und ein dritter wird langfristig angelegt. «Die Grösse der einzelnen Töpfe und die gewählte Anlagestrategie hängen immer von den individuellen Zielen, Lebensumständen und dem Sicherheitsbedürfnis ab», betont Sandra Marbot.

«Der Entscheid über Rente oder Kapital kann nur einmal im Leben getroffen werden und wirkt sich bis ans Lebensende auf die finanzielle Situation aus.»

Sandra Marbot,
Leiterin Finanz- und Pensionsplanung
bei der Raiffeisenbank Basel

Ein Finanzplan liefert konkrete Anhaltspunkte für die optimale Aufteilung des Vermögens und ermöglicht die individuelle Abstimmung der Anlagen auf die definierten Ziele. So bringt eine professionelle Finanzplanung Klarheit über die finanzielle Zukunft und schafft Sicherheit, dass sich im dritten Lebensabschnitt alle Wünsche verwirklichen lassen.

Finanzplanung mit Raiffeisen

In unserer Beratung erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen zur Pensionierung. Gemeinsam analysieren wir Ihre Ausgangslage, zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf und entwickeln Lösungen, die auf Ihre persönlichen Bedürfnisse abgestimmt sind. So treffen Sie die richtigen Entscheidungen, um den Ruhestand nach ihren Vorstellungen zu gestalten.

Mehr Informationen unter:
raiffeisen.ch/mehr-wert-finanzplanung

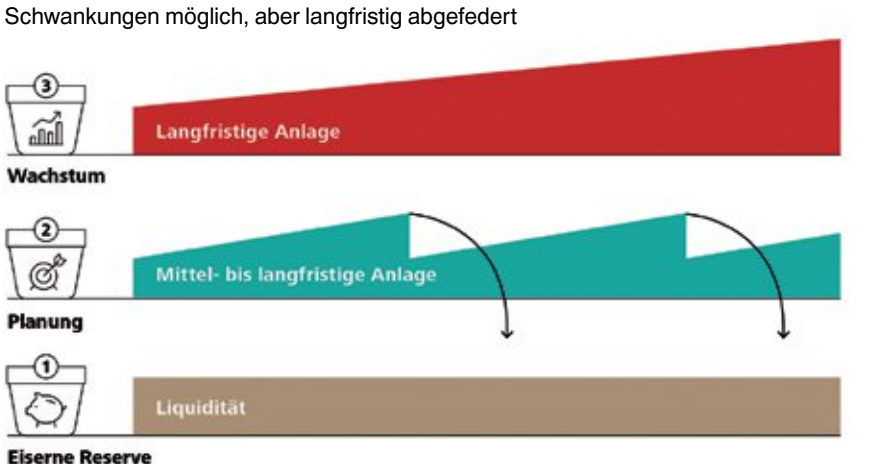
Vermögensplanung mit der 3-Topf-Strategie

Unsere Finanzplanung beginnt mit einer einfachen Frage: Wann brauchen Sie Ihre Ersparnisse – kurz, mittel- oder langfristig? Die 3-Topf-Strategie berücksichtigt genau das. Sie ordnet Ihr Erspartes nach persönlichen Zielen sowie der Zeit, bis Sie Ihr Geld benötigen. So kann jeder Franken entsprechend dem Verwendungszweck optimal angelegt werden. Das gibt Ihnen Sicherheit im Alltag und bietet langfristig die Chance auf Rendite.

1. Topf: Eiserne Reserve
- Ziel: Liquidität für laufende Ausgaben und unerwartete Kosten (z.B. hohe Zahnarztrechnung, Autoreparatur usw.)
- Anlagehorizont: 1 bis 4 Jahre
- Anlagestrategie: Nicht investiert; jederzeit verfügbar auf dem Konto

2. Topf: Planung
- Ziel: Planbare mittelfristige Vorhaben (z.B. Kauf Eigenheim, Weiterbildung, grosse Reise usw.)
- Anlagehorizont: 5 bis 10 Jahre
- Anlagestrategie: Mischung aus Stabilität und begrenztem Risiko; abhängig von Risikoprofil und Anlagehorizont

3. Topf: Wachstum
- Ziel: Altersvorsorge und langfristiger Vermögensaufbau
- Anlagehorizont: > 10 Jahre
- Anlagestrategie: Sachwerte wie Aktien, Immobilien oder Edelmetalle; höhere Schwankungen möglich, aber langfristig abgefedert



Wenn der Bildschirm plötzlich schwarz wird

Betrug Cyberkriminelle werden immer erfinderischer. Drei Schweizer Versicherer erklären, wie sich das Schadenbild bei Privatpersonen verändert hat und was ihre Policen leisten.

Karin Meier

Die Mobiliar lancierte 2017 als erste Anbieterin der Schweiz eine Cyberversicherung für Privatpersonen, Helvetia und die Axa zogen 2019 nach. Konkrete Zahlen zum Versichertenbestand nennt keines der drei Häuser, doch die Nachfrage wächst: Laut Schweizerischem Versicherungsverband ist die Zahl der versicherten Privatpersonen zwischen 2021 und 2025 von 229'000 auf 483'000 angestiegen.

Gestohlene Zugangsdaten, gekaperte Konten, Phishing und Identitätsdiebstahl tauchen bei allen drei Versicherungen unter den häufigsten Schadensursachen auf. Wie teuer das im Einzelfall wird, lässt sich kaum vergleichen: Bei Helvetia beträgt die durchschnittliche Schadenssumme weniger als 2000 Franken. Die Mobiliar spricht von einer grossen Bandbreite, die bis zu erheblichen Vermögensverlusten reiche. Und das sei nicht alles: «Für die Betroffenen kommen nach einem Vorfall auch ein hoher Zeitaufwand und eine grosse Unsicherheit hinzu» sagt Jesús Pampín, Leiter Kompetenzzentrum Cyber Risk bei der Mobiliar. Die Axa nennt keine Zahlen.

Zunehmend geht es um mehr als bloss technische Angriffe. «In den letzten Jahren hat sich das Schadenbild hin zu professionell organisiertem Betrug verschoben», beobachtet René Buff, Leiter Center of Excellence Cyber von Helvetia. Stark zugenommen hätten insbesondere Investmentbetrug sowie täuschend echte Telefonbetrugsversuche, teils bereits mit Unterstützung künstlicher Intelligenz. Auch Axa und die Mobiliar sehen diesen Trend: «Wegen KI wirkten gefälschte Webseiten, Stimmen und Videos zunehmend glaubwürdig», sagt Jesús Pampín.

Wie weit die Folgen reichen können, zeigt ein Fall aus der Praxis der Mobiliar:



«Für die Betroffenen kommen nach einem Vorfall auch ein hoher Zeitaufwand und eine grosse Unsicherheit hinzu.»

Jesús Pampín, Mobiliar

Auf Social Media warben KI-generierte Bundesräte für dubiose Anlagen mit angeblich hohen Renditen. Etliche Personen investierten und verloren ihr Geld. Wenig später meldeten sich vermeintliche Helfer, verlangten für die Rückholung Fernzugriff auf Computer und E-Banking und plünderten das Ersparte. Der Fall zeige, so die Mobiliar, dass Cyberkriminalität heute oft mehrere Betrugsmaschen kombiniert. Bei der Axa führte eine gefälschte Visumswebsite erst zum Diebstahl von Kreditkartendaten und einer Passkopie, danach zu Abbuchungen und Identitätsdiebstahl.

Deckung mit Grenzen

Bei der Ausgestaltung der Policen gehen die drei Anbieter unterschiedlich vor. Helvetia hängt den Cyberschutz als Zusatz an Hausrat- oder Privathaftpflichtversicherung an, mit Sublimiten zwischen 2000 und 5000 Franken je nach Schadensart und bis zu 100'000 Franken für Haftpflichtschäden gegenüber Dritten. Die Mobiliar setzt stärker auf Prävention und deckt neben der Datenrettung auch Persönlichkeits- und Urheberrechtsverletzungen sowie Leistungen wie Virenschutz, Passwortmanager und Darknet-Überwachung. Die Axa wiederum zerlegt den Schutz in vier separate Module, von Online-Konten über Online-Mobbing und Online-Shopping bis zur Datenrettung, mit Versicherungssummen zwischen 3000 und 20'000 Franken. Bei allen drei bleiben der Enkeltrick und Lösegeldzahlungen aussen vor.

«In den letzten Jahren hat sich das Schadenbild hin zu professionell organisiertem Betrug verschoben.»

René Buff, Helvetia

Wer sich täuschen lässt und selbst eine Zahlung ausführt, etwa nach einem gefälschten Anruf, ist bei Helvetia im Rahmen der Versicherungssumme abgesichert. Bei der Mobiliar wird jeder Fall einzeln geprüft, grundsätzlich gilt ein solcher Betrugsschaden dort als nicht versichert. Die Axa zahlt in einem solchen Fall ebenfalls nicht: Wer selbst Geld überweise, sei Opfer von einfachem Betrug statt von Cyberbetrug, da keine Daten missbräuchlich verwendet würden.

Vorsicht bleibt der beste Schutz

Besondere Auflagen kennt Helvetia bei Privatkunden keine. Die Mobiliar erwartet angemessene Vorsichtsmassnahmen zum Schutz vor unbefugtem Zugriff durch Dritte, so zum Beispiel die Zwei-Faktor-Authentifizierung beim E-Banking. «Prävention ist der beste Schutz vor Cyberangriffen», sagt Claudio Schäfli, Leiter Produktmanagement Wohnen und Reisen von der Axa, und empfiehlt Virenschutz, Firewall, Softwareupdates und starke Passwörter. Ihre Versicherten können zudem einen Newsletter zur Cybersicherheit abonnieren und sich von den hauseigenen Spezialistinnen und Spezialisten beraten lassen. Wichtig sei zudem, einen Vorfall rasch zu melden, damit Massnahmen wie die Datenrettung rechtzeitig greifen. Ein wachsames Auge im digitalen Alltag und ein gesundes Misstrauen ersetzen die Policen trotzdem nicht.



Richtig sparen
mit Adrian Hopf-Sulc

Sparen, ohne die Krankenkasse zu wechseln

Sie wollen nicht schon wieder die Krankenkasse wechseln? Kein Problem. Denn Geld sparen lässt sich auch beim bisherigen Versicherer.

Wählen Sie bei der Franchise die Extreme: Entweder 300 oder 2500 Franken. Dazwischen rechnet sich nichts. Liegen Ihre jährlichen Gesundheitskosten unter etwa 2000 Franken, nehmen Sie die höchste Franchise und legen die gesparte Prämie für den Notfall aufs Sparkonto. Erwarten Sie hohe Kosten, wählen Sie 300 Franken.

Wer sich für die höchste Franchise entscheidet, zahlt die meisten Arztrechnungen aus der eigenen Tasche. Bei kleineren Beschwerden wie Ausschlägen, Insektenstichen, leichten Infekten oder Verstauchungen lohnt sich aus diesem Grund zuerst der Gang in die Apotheke. Viele Apotheken bieten heute diskrete Kurz-Konsultationen im separaten Sprechzimmer an – gegen eine überschaubare Gebühr. Das ist massiv günstiger als der Besuch beim Hausarzt und reicht oft vollends aus.

Taktische Arztbesuche

Achten Sie ausserdem konsequent auf Generika. Wer auf ein Originalpräparat beharrt, obwohl ein Generikum existiert, zahlt heute deutlich mehr Selbstbehalt. Fragen Sie in der Praxis oder der Apotheke also ungeniert nach der günstigen Alternative.

Haben Sie Ihre Franchise im laufenden Jahr bereits erreicht? Erledigen Sie voraussehbare Arztbesuche noch vor Silvester. Falls nicht, schieben Sie nicht dringende Termine ins neue Jahr.



Bei vielen Krankheiten und Verletzungen ist die Apotheke eine günstige erste Anlaufstelle. Bild: Madeleine Schoder / Tamedia

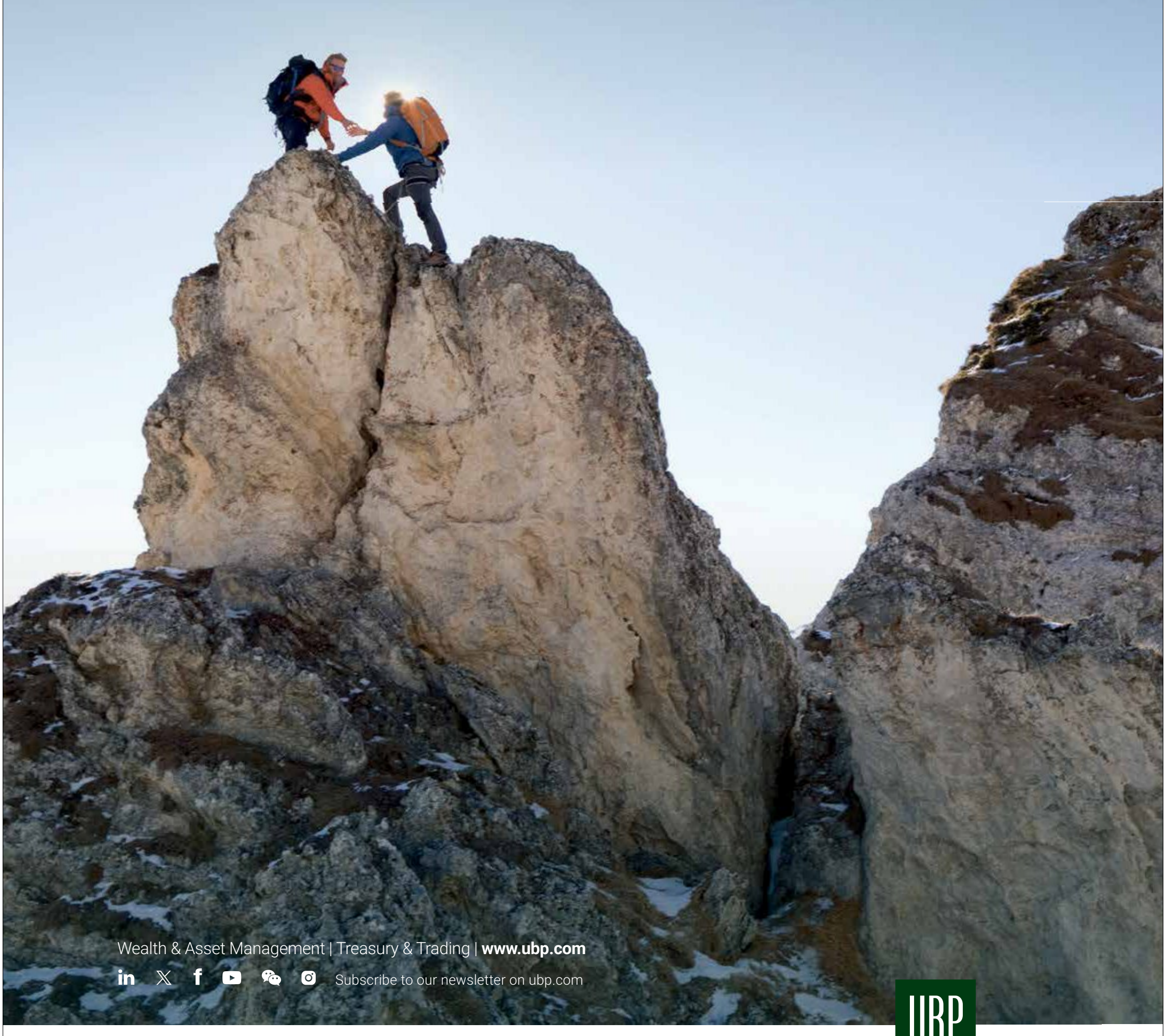
Wechseln Sie innerhalb Ihrer Kasse das Modell. Neben Hausarzt- und Telmed-Angeboten bieten moderne Digital-First-Modelle heute oft die grössten Rabatte. Zahlen Sie Ihre Prämien zudem im Voraus: Einige Kassen gewähren bei ganz- oder halbjährlicher Überweisung einen kleinen Rabatt.

Wichtig: Jeder Wechsel muss bis spätestens 30. November bei der Kasse eintreffen (Poststempel reicht nicht). Für neutrale Vergleiche nutzen Sie das werbefreie staatliche Portal: priminfo.ch.

Adrian Hopf-Sulc, Wirtschaftsredaktor

Sie haben eine Strategie.

Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung.



The drive you demand.

UBP

Union Bancaire Privée

Den Pensionskassenausweis verstehen

Vorsorge Wer zur erwerbstätigen Bevölkerung zählt, bekommt einmal im Jahr den Pensionskassenausweis zugestellt. Darauf stehen Begriffe, bei denen viele Bahnhof verstehen. Was es mit Koordinationsabzug, Überobligatorium und Umwandlungssatz auf sich hat.

Andreas Minder

Wie üppig das Einkommen einer Person nach der Pensionierung fliesst, hängt unter anderem davon ab, wie viel Pensionskassenguthaben sie hat. Es lohnt sich also, dessen Entwicklung im Auge zu behalten. Zum Beispiel, indem man das Dokument nicht einfach zu den Akten legt, sondern wirklich anschaut. Eine kleine Lesehilfe.

Lohn

Die Beiträge von Arbeitnehmenden und -gebenden sind die wichtigsten Quellen für das Altersguthaben. Für ihre Berechnung sind der Jahreslohn und der Koordinationsabzug ausschlaggebend. Letzterer liegt aktuell bei 26'460 Franken und entspricht dem Teil des Lohns, der in der Regel bereits durch die AHV/IV abgedeckt ist. Er kann vom Jahreslohn abgezogen werden, damit Lohnteile nicht doppelt versichert werden müssen.

Für Teilzeitbeschäftigte ist das nachteilig. Romina Mutter, Leiterin Vorsorgeplanung beim VZ VermögensZentrum, erläutert das am Beispiel eines Arbeitnehmenden mit zwei 50-Prozent-Stellen, der auf insgesamt 80'000 Franken Jahreslohn kommt. «Wenn beide Abeitgebenden den vollen Koordinationsabzug machen, kommt dieser Arbeitnehmende auf keinen grünen Zweig.» Grosszügigere Arbeitgebende würden deshalb den Abzug nur proportional zum Beschäftigungsgrad machen. Was bedeutet, dass sie – und der Angestellte – entsprechend höhere Beiträge leisten. Der Teil, der über das gesetzliche Minimum hinausgeht, wird als Überobligatorium bezeichnet.

Wenn die Anlagen einer Pensionskasse hohe Erträge abwerfen, stehen die Zinsüberschüsse grundsätzlich den Versicherten zu.

Einkauf

Eine zusätzliche Möglichkeit das Sparkapital in der Pensionskasse zu erhöhen, besteht darin, freiwillig Geld einzuzahlen. Das hat zwei Vorteile: Erstens steigt das Guthaben und damit die Leistungen im Alter, zweitens können die freiwilligen Einkäufe von den Steuern abgezogen werden. Die maximal zulässige Einkaufssumme ist aber beschränkt und wird auf dem Pensionskassenausweis angegeben. «Um das Einkaufspotenzial zu berechnen, schaut man, wie viel Guthaben eine Person hätte, wenn sie auf Basis ihres heutigen Lohns ab dem Alter von 25 Jahren immer einbezahlt hätte. Wenn das tatsächliche Guthaben tiefer ist, darf man diese Lücke auffüllen», sagt Mutter vom VZ.



Wer vor lauter Zahlen im Pensionskassenausweis nur noch Fragezeichen sieht, tut gut daran sich etwas eingehender mit dem Dokument auseinanderzusetzen. Bild: Adobe Stock

Zins

Die angesparten Pensionskassenguthaben werden verzinst. Der gesetzliche Mindestzinssatz wird jährlich vom Bundesrat festgelegt und beträgt zurzeit 1,25 Prozent. Dieser Zinssatz gilt nur für den obligatorischen Teil des Altersguthabens. Für den überobligatorischen Teil kann der Zins tiefer ausfallen, muss aber nicht. Wenn die Anlagen einer Pensionskasse hohe Erträge abwerfen, stehen die Zinsüberschüsse grundsätzlich den Versicherten zu. In guten Börsenjahren wie 2024 und 2025 können Reserven gebildet werden. Der Deckungsgrad, also das Verhältnis zwischen dem Vermögen der Pensionskasse und ihren Verpflichtungen gegenüber den Versicherten, steigt. Je höher der Deckungsgrad, desto besser. Viele Pensionskassen streben deshalb einen Deckungsgrad von deutlich über 100 Prozent an.

Leistungen

Auf dem Pensionskassenausweis steht, mit wie viel Altersrente die versicherte Person einst rechnen kann. Dabei handelt es sich um eine Hochrechnung, bei der davon ausgegangen wird, dass jemand bis zur Pensionierung immer gleich viel verdient. Besonders bei Jüngeren sind diese Prognosen allerdings wenig aussagekräftig. Berechnet wird die Rente, indem das voraussichtliche Alterskapital mit dem Umwandlungssatz der Pensionskasse multipliziert wird. Dieser ist ebenfalls im Pensionskassenausweis angegeben. Für den obligatorischen Teil des Guthabens beträgt der minimale Umwandlungssatz aktuell 6,8 Prozent, für überobligatorische Guthaben wird oft mit deutlich tieferen Sätzen gerechnet. Ebenfalls zu den Leistungen gehören die Renten, die bei Invalidität oder Tod ausbezahlt werden. Davon profitieren nicht nur die Versicherten selbst, sondern auch ihre Ehepartner und Kinder.

ANZEIGE

Von «Reicht mein Geld im Alter» **zur Vorfreude auf den Ruhestand.**

Heute vorsorgen, morgen profitieren.

Jetzt beraten lassen

MIGROS BANK

Mein Leben. Meine Bank.



RAIFFEISEN

51%

wollen vor 65
in Pension.

Ist Ihr Finanzplan bereit dafür?

Ratgeber zur
Finanzplanung
herunterladen.

Quelle: Raiffeisen Vorsorgebarometer 2026