

VERMÖGENSAUFBAU UND VORSORGE FÜR ENTREPRENEURS

Folgen der Coronakrise auf Nachfolgeregelungen

In den letzten Wochen erschienen einige Artikel über die Finanzierungsschwierigkeiten von Start Up's. Die Coronakrise hat dazu geführt, dass Investoren vorsichtiger geworden sind, da sie teils selber unter Liquiditätsproblemen zu leiden haben.

Dasselbe Phänomen dürfte heute auch bei etlichen anstehenden Nachfolgeplanungen auftauchen, was aber nicht gross Thema war und ist. Es dürften zwischen 20% und 25% aller KMU-Unternehmen in den nächsten 5 Jahren vor der Herausforderung der Nachfolgeregelung stehen. Die Auswirkungen allfälliger Probleme spüren nicht nur die abtretenden Unternehmer und Unternehmerinnen sondern auch Mitarbeitende, Geschäftspartner und Kunden. Wir sprechen hier von rund 80'000 KMU-Betrieben und rund 500'000 Arbeitsplätzen, was für die Schweiz von grosser volkswirtschaftlicher Relevanz ist. Letztlich ist die Babyboomer-Generation daran die Stabsübergabe vorzubereiten.

Rund die Hälfte der Nachfolgelösungen erfolgt familienintern. Entsprechend ist die andere Hälfte familienextern organisiert (Verkauf). Auch bei familieninternen Lösungen handelt es sich oft um einen Verkauf. In der Mehrheit der Fälle soll also ein Verkauf stattfinden.

Finanzielle Probleme bei Übernehmern

Bei den familienexternen Lösungen kann man zwischen Management Buy Out (bestehendes Management übernimmt die Anteile), Management Buy In (externe treten in die Firma ein und übernehmen die Anteile) und einem Verkauf (z.B. an einen Konkurrenten) unterteilen.

Aber egal welche Form vorliegt: Die Übernehmer müssen den Kaufpreis finanzieren können. Die Coronakrise hat nun zu zwei Problemen geführt, welche zur Herausforderung für Nachfolgeregelungen wird:

- Liquiditätsprobleme
- Vertrauensprobleme

Etliche potenzielle Übernehmer (primär solche mit eigenen bestehenden Unternehmen) kämpfen selber mit Liquiditätsproblemen. In vielen Branchen (z.B. Gastrobranche, Coiffeure, Eventmanagement, Reisebüros etc.) herrscht ein akuter Liquiditätsbedarf – da bleibt kein Geld für eine Investition in ein anderes KMU. Auch bedeutend dürfte die Vertrauenssituation sein. Investitionen dürften viele aufschieben, da die wirtschaftliche Ausgangslage und der Ausblick in vielen Branchen schwierig ist.

Es stellen sich nach der Krise auch viele zentrale branchenspezifische Fragen: Leiden die Restaurants unter dem Trend zum Home Office? Werden Konsumenten noch mehr digital einkaufen und damit zum Problem für Kleiderläden? etc.

Aufbau der privaten Altersvorsorge unterschätzt

Viele Entrepreneurs investieren viel Zeit und Geld in ihre Unternehmen. Aus verschiedenen Gründen (steuerliche, Belastungen durch Sozialversicherungsabgaben etc.) werden private Bezüge tief gehalten. Dies führt oft dazu, dass der Aufbau von privaten Vorsorgemittel und Vermögen nicht vorangetrieben wird. Viele Entrepreneurs betrachten das eigene KMU als Teil der Altersvorsorge, was sich in der jetzigen Situation als problematisch erweist.

Bedeutung der privaten Finanzplanung für Entrepreneurs

Um im Alter keine finanziellen Probleme zu haben und eine hohe Unabhängigkeit zu erlangen, ist es auch für Entrepreneurs von zentraler Bedeutung, private Mittel aufzubauen. Dabei soll die ganze Palette an Möglichkeiten berücksichtigt werden: Pensionskassenanschluss, Kadervorsorge (1e-Pläne und andere Formen), Säule 3a und auch freie Sparpläne dienen zum Aufbau von Vorsorgemittel und Vermögen, um einen sorgenlosen Ruhestand zu gewährleisten.

Im Rahmen von Entrepreneursberatungen sollte nicht nur heute in der Krise sondern auch künftig ein Augenmerk auf die private Finanzplanung gelegt werden.

Neue Blog-Einträge

- Robo Advisors wachsen stark – 13.6.2020

Weiterlesen im Mendo-Blog: <https://finanz-elearning.ch/blog/>

Immer mehr registrierte Broker

Auch wenn seit längerem Befürchtungen geäussert werden, dass kleinere Versicherungsbroker schlechte Überlebenschancen haben, die Zahl der registrierten Broker nimmt laufend zu. Seit Einführung des Vermittlerregisters hat sich vor allem die Anzahl der ungebundenen Vermittler massiv ausgedehnt und fast verdreifacht.

Anzahl der registrierten Versicherungsvermittler (Vermittlerregister FINMA):

Jahr	Total	gebunden	ungebunden	Anstieg Total*	Anstieg gebunden*	Anstieg ungebunden*
2006	7565	4811	2754			
2007	8727	5294	3433	1162	483	679
2008	9186	5547	3639	459	253	206
2009	9609	5767	3842	423	220	203
2010	9987	5961	4026	378	194	184
2011	10433	6207	4226	446	246	200
2012	11032	6575	4457	599	368	231
2013	11552	6864	4688	520	289	231
2014	12279	7292	4987	727	428	299
2015	12954	7649	5305	675	357	318
2016	13762	7976	5786	808	327	481
2017	14556	8262	6294	794	286	508
2018	15386	8508	6878	830	246	584
2019	16294	8729	7565	908	221	687

* im Vergleich zum Vorjahr

Quelle: Finma

Nun stehen für die Branche Änderungen an. Einerseits wird das VAG revidiert. Da ist vorgesehen, «nur» noch die ungebundenen Vermittler im Register zu führen und für alle sollen Aus- und Weiterbildungspflichten gelten. In diesem Zusammenhang wird in diesem Sommer auch eine Anpassung der Vermittlerprüfungen des VBV diskutiert und es sind Anpassungen in Ausbildung und Zertifizierung zum/zur Versicherungsvermittler/in VBV absehbar.

Renaissance der BVG-Vollversicherung durch Corona?

Die AXA-Sammelstiftungen haben das Modell der Vollversicherung komplett aufgegeben. Andere Versicherer – allen voran Swiss Life, Baloise und Helvetia – setzen weiterhin (auch) auf die Vollversicherung. Klar: Mit der Vollversicherung übernimmt der Versicherer alle Anlagerisiken und lässt damit KMU-Chefs ruhig schlafen. Im guten Börsenjahr 2019 verzinst die AXA die Gelder in ihren teilautonomen Stiftungen im Schnitt mit 3,5% (erzielte durchschnittliche Rendite betrug rund 7%). Demgegenüber betrug die Verzinsung der Vollversicherer ziemlich genau 1%.

Mit der Coronakrise hat sich das Blatt etwas gewendet. Die anfänglich hohen Aktienverluste liessen den Deckungsgrad der AXA-Stiftungen schrumpfen. Diese sind aber weit von einer Unterdeckung entfernt und verfügen weiterhin über Reserven. Damit haben diese Stiftungen einen Hätetest in der Coronakrise gut gemeistert.

Werden auch andere Versicherer ihre Vollversicherungsmodelle aufgeben? Möglich ist das schon. So oder so hat die Vielfalt an Möglichkeiten für die KMU in den letzten Jahren zugenommen. Die Herausforderungen bleiben für die Vorsorgeeinrichtungen gross; Stichworte dazu sind die Negativzinsen, die Demografie und damit verbunden die Rentenumwandlungssätze. Damit erhöht sich der Beratungsbedarf laufend und die Unternehmens-Vorsorgeberater sind gut beraten in ihre Aus- und Weiterbildung zu investieren.