

## ERBEN – DIE HERAUSFORDERUNG FÜR VERMÖGENSVERWALTER

### Die zwei Probleme der Banken / Vermögensverwalter

Die Kundschaft (Privatkunden) der Banken und Vermögensverwalter ist überaltert. Im Schnitt dürften die vermögenden Kunden wohl in etwa um das ordentliche Rentenalter liegen. Das zweite Problem liegt darin, dass Erben oft ihren Finanzberater wechseln. Die nächste Generation hat andere Vorstellungen oder hat bereits längst die eigene Bankbeziehung aufgebaut.

### Wieviel Vermögen wird pro Jahr vererbt?

Diese Frage kann nicht genau beantwortet werden. Einer Studie des Büros für arbeits- und sozialpolitische Studien BASS aus dem Jahre 2017 zufolge, errechnete sich für das Jahr 2015 eine Summe von CHF 63 Mia, die an Erben überging. Innert 10 Jahren entspricht dies in etwa der gesamten jährlichen Wirtschaftsleistung der Schweiz. Kommt hinzu, dass die Summe der vererbten Vermögen stark zunimmt.

### Wer sind heute die Erben?

Wenn wir davon ausgehen, dass Personen im Alter zwischen 80 und 90 Jahren versterben, dann dürften ihre Erben im Schnitt rund 25 bis 30 Jahre jünger sein. Die Erbengeneration dürfte also primär zwischen 50 und 65 jährig sein. Es sind somit die Babyboomers, die heute erben. Diese Kunden haben andere Erwartungen an ihren Finanzdienstleister als ihre Eltern: Sie erwarten eine höhere Professionalität, sie sind digitaler unterwegs, sie sind informierter und sie sind kritischer.

Wie heikel diese Ausgangslage ist, zeigt eine Studie des Researchunternehmens Globaldata (internationale Werte): 28,3% der sehr vermögenden Kunden saldieren die Beziehung zum Finanzdienstleister der Eltern. Die Umfrage zu dieser Studie wurde weltweit bei 358 Wealth Managern (inkl. CS und UBS) durchgeführt. Werte für die Schweiz liegen keine vor. Link: [globaldata](http://globaldata.com)

### Erben als Kunden halten – was ist entscheidend?

In der vorerwähnten Studie von Globaldata wurde auch gefragt was die Erfolgsfaktoren im Umgang mit den künftigen Erben sind. Hier die wichtigsten Punkte aus der Umfrage:

1. Die nächste Generation frühzeitig in die Nachlassplanung und Beratung einbeziehen (24,2% Nennungen)
2. Die Kunden dazu ermuntern, die nächste Generation in die Nachlassplanung mit einzubeziehen (21,6%)
3. Einbindung der nächsten Generation mit einem Praktikum / einer Anstellung im eigenen Unternehmen (11,1%)

Erst an der vierten Stelle wurde die Performance (11%) erwähnt und deutlich zurückgebunden waren Nennungen zu «digitalem Angebot», «Image / Brand» oder auch «Events für die Folgegeneration».

### Fazit

Gelingt es den Vermögensverwaltern nicht, die nächste Generation einzubinden, so besteht ein bedeutendes Risiko, diese Kunden früher oder später zu verlieren.

Interessanterweise sind es «menschliche Komponenten» die über den Erfolg entscheiden. Alle drei wichtigen Nennungen basieren darauf, die nächste Generation möglichst kennenzulernen und in die Beratung oder in den Geschäftsprozess einzubinden. Dazu sind gute Kompetenzen bei den Kundenberater/innen der heutigen vermögenden Kunden nötig – soziale wie auch fachliche.

### Folgen

Finanzinstitute investieren viel Geld in die Digitalisierung und auch in ihre Markenpflege. Bei ihrer reichsten Kundschaft ist aber vorallem die Investition in ihre Kundenberater und -beraterinnen nötig, um hier nachhaltig erfolgreich zu sein.

Kundenberater und -beraterinnen von vermögenden Privatkunden müssen heute in der Lage sein, eine Nachlassplanung oder auch eine Nachfolgeplanung anzustossen, mit Kunden zu diskutieren und allenfalls Spezialisten einzusetzen. Nur so erhöhen sie ihre Chancen, die nächste Generation auch zu ihren Kunden zählen zu dürfen. Es ist somit eine gesamtheitliche Vermögensberatung gefragt. Die Banken und Vermögensverwalter sind gut beraten, die Kompetenzen ihrer Berater und Beraterinnen entsprechend zu fördern.

## Neue Blog-Einträge

- Erbrechtsrevision – neue Regeln für Unternehmensnachfolge – 11.4.2019
- Neue Zahlen zur Lebenserwartung in der Schweiz – 29.4.2019
- Neurentenstatistik 2017 und Teilaktualisierung der Indikatoren zur Altersvorsorge – 3.5F.2019

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

## Erfüllung der AHV-Beitragspflicht bei kleinen Einkommen

Die jährliche AHV-Beitragspflicht ist erfüllt, wenn aus dem Erwerbseinkommen der Mindestbeitrag bei der AHV einbezahlt worden ist. Dieser Mindestbetrag liegt derzeit bei CHF 482.00. Wie hoch muss ein Erwerbseinkommen ausfallen, damit dieser Mindestbeitrag geleistet ist?

- Bei unselbständig Erwerbenden: Mindestens ein Bruttojahreseinkommen von CHF 4'702
- Bei selbständig Erwerbenden: Mindestens ein Jahreseinkommen von CHF 9'500

Personen, die unterhalb dieser Einkommensschwelen liegen, sollten den Mindestbeitrag einzahlen (beziehungsweise die Differenz), damit keine Beitragslücken entstehen. Eine Nachzahlung ist nur noch für die letzten 5 Jahre möglich. Gerade Personen, die neu eine selbständige Erwerbstätigkeit aufnehmen, liegen in der Startphase allenfalls unter der genannten Einkommensschwelle.

Personen, die im Kalenderjahr weniger als 9 Monate im Jahr oder weniger als 50 % der üblichen Arbeitszeit erwerbstätig sind müssen zudem berücksichtigen, dass sie allenfalls eine Beitragspflicht als «Nichterwerbstätige» haben. Die Details dazu finden sich im Merkblatt 2.03 der AHV.

## Die leistungsfähigsten Finanzplätze

Zum 25. Mal haben die Denkfabriken Z/Yen (aus London) und China Development Institute (Shenzen) ihren Global Financial Ranking-Report publiziert. Demnach sind New York (1. Rang), London (2. Rang) und Hongkong (3. Rang) die bedeutendsten Finanzplätze der Welt. Auf den nächsten Plätzen unter den ersten 10 folgen der Reihe nach Singapur, Schanghai, Tokio, Toronto, Zürich, Peking und Frankfurt. Zürich als Nr. 8 ist somit der erste Vertreter aus Kontinentaleuropa; Genf folgt von den Schweizer Finanzplätzen auf Rang 28. Es bleibt abzuwarten ob und in wie weit die europäischen Finanzplätze von den Wirren um den Brexit betroffen sind.

## Revision der Fachrichtlinie 4 (FRP 4) zum technischen Zinssatz

Die Schweizerische Kammer der Pensionskassen-Experten hat an der 49. Generalversammlung vom 25. April 2019 die Revision der Fachrichtlinie 4 (FRP 4) zum technischen Zinssatz mit grosser Mehrheit angenommen. Der technische Zins ist eine rechnerische Grösse. Es ist derjenige Zins, mit welchem ein Vorsorgekapital bei einer Pensionskasse aufgrund erwarteter zukünftiger Erträge abgezinst-, und für Rentenleistungen reserviert wird. Die Anwendung des technischen Zinses hat einen bedeutenden Einfluss auf den Deckungsgrad einer Pensionskasse.

Anstelle des bisherigen Maximalwertes, dem technischen Referenzzinssatz, wird neu eine Obergrenze für den technischen Zinssatz festgelegt. Die Obergrenze wird gerechnet als durchschnittlicher Kassazinssatz der 10-jährigen CHF Bundesobligationen der letzten 12 Monatswerte, erhöht um einen Zuschlag von 2.5% und vermindert um einen Abschlag für die Zunahme der Langlebigkeit. Weitere Infos hierzu finden sich auf:

[http://www.skpe.ch/attachments/article/15/Pressemitteilung\\_GV\\_2019%20D.pdf](http://www.skpe.ch/attachments/article/15/Pressemitteilung_GV_2019%20D.pdf)