



**Finanzielle Sicherheit:  
ein Leben lang**

Für Sie, für Ihre Liebsten, für Menschen Ihrer Wahl.

# Drei Wünsche haben Sie offen

Bitte kreuzen Sie alle Felder an, die Ihren Wünschen entsprechen.  
(Es dürfen auch mehr als drei sein.)

Ich bin wunschlos glücklich.

**Ich wünsche mir ein/eine/einen/die**

Abenteuerreise nach

.....

Alterswohnung

Auszeit

digitale Spiegelreflexkamera

eigenes Geschäft

Eigenheim

Eigentumswohnung

eiserne Reserve für alle Fälle

Elektrovelo

Fahrrad

Fallschirmbrevet

Ferien

Ferienhaus

Ferienreise

Ferienwohnung

Fotoausrüstung

frühzeitige Pensionierung

Geländeauto

Gemälde von

.....

Gesundheit

Hausrenovierung

HiFi-Anlage

hohes Alter

Kulturreise nach

.....

Kunst

Lastwagen-Führerausweis

Motorflugzeug

Motorrad

Motorrad mit Seitenwagen

Motorschiff

neue Möbel

neues Auto

Oldtimer

Pensionierung im Alter von

.....

Plastik von

.....

Privatjet

Reise ins All

Schloss in

Frankreich

Schmuck

Schönheitsoperation

Segelflugzeug

Segelyacht

Selbständigkeit

Single-Handicap im Golf

Studienreise

Unterseeboot

Vermögen für meinen Nachlass

Weine

aus

von

Weingut

Weltreise

Wohnmobil

Wohnwagen

Zahnimplantat

Zeit für Verpasstes

andere

.....

.....

.....

.....

Ich möchte wissen, wie ich mir diese Wünsche erfüllen kann. Vor allem jene, für die ich finanzielle Mittel benötige.



Roger Fischer

# «Ich gebe 35 Jahre Vollgas»

Autos sind sein Leben. Edle Autos, schnelle Autos. Dennoch dreht sich bei Roger Fässler nicht alles um Sekunden und Bruchteile davon. Vielmehr denkt er in Jahren – ja Jahrzehnten. Dann, wenn es um ihn selber geht. Genauer: um seine Vorsorge.

30. Mai 2005, Nürburgring. Roger Fässler (\*1975) steht mit seinem MINI in der ersten Reihe – Poleposition. Hinter ihm 37 baugleiche Wagen. Rennmaschinen. Das Starterfeld der MINI Challenge Deutschland.

Unter den Fahrern weltbekannte Namen aus der Rennszene. Und eben – Roger Fässler, Appenzell.

Als Spross eines Autohauses hat er das Benzin sozusagen im Blut. So ist es naheliegend, dass er nach der Schulzeit eine Lehre als Automechaniker absolviert. Aber er will nicht bevorzugt und begünstigt werden. Deshalb lernt er das Handwerk nicht im elterlichen Betrieb. Sondern auswärts. Nach Lehrabschluss und Militärdienst zieht es ihn auch sonst fort. Zuerst geht er berufsfremden Jobs nach – arbeitet im Service und auf Montage. Um Erfahrungen zu sammeln. Es folgen ein Jahr San Diego, um Englisch bzw. Amerikanisch zu lernen, und ein Aufenthalt in Australien und Neuseeland.

Das Lernen geht nach der Rückkehr weiter: kaufmännische Ausbildung im Vollzeitpensum, berufsbegleitend ein Managementstudium an der Universität St. Gallen. 2001 tritt Roger Fässler in den elterlichen Betrieb ein – verkauft Occasionen und den neuen MINI. 2007 wird er Co-Geschäftsführer, seit Januar 2010 führt er das Geschäft allein.

Verantwortung als Delegierter des Verwaltungsrates, für 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und dafür, dass ein gut eingeführtes Geschäft gleich gut läuft wie bisher. Nach Möglichkeit sogar besser. Das ist seine Ambition.

Sie fordert ihn von morgens halb sieben bis abends um sechs. Auch samstags. Zwar spielt er Tennis, ist Mitglied in einem Golfclub, fährt Ski. Dennoch kommt einiges zu kurz. Und er muss auf dies und das verzichten. Zum Beispiel auf den Rennsport. «Die Vernunft hat gesiegt.»

Er sagt es unternehmungslustig, kämpferisch. «Ich gebe 35 Jahre lang Vollgas – um dann die Lebensqualität zu geniessen, die heute auf der Strecke bleibt.»

**Damit das möglich ist, sorgt er vor – rechtzeitig. Jetzt.** Vor wenigen Jahren hat Swiss Life den Betrieb analysiert und Versicherungen und Vorsorge optimiert. Der Grundsatzentscheid für Swiss Life fiel lange zuvor – aus dem Gefühl heraus, dass «Swiss Life eine sehr gute Versicherung ist».

Das Gefühl bestätigte sich, und Roger Fässler nutzte die Gelegenheit, «auch meine private Situation genauer anzusehen».

Er kontaktierte seinen Swiss Life-Berater, «um meine Pension noch besser abzusichern und noch besser aufs Pensionsalter vorbereitet zu sein».

Als gelernter Automechaniker und erst recht als Rennfahrer und Unternehmer denkt er dabei auch an Schlaglöcher und Dellen. Also an mögliche Schwankungen beim Einkommen. Genau deshalb hat er sich mit seiner Vorsorge «nicht erst mit 50, sondern relativ früh» auseinandergesetzt.

Bis jetzt hat er mit seinem Swiss Life-Berater zwei Gespräche geführt. Beim ersten Gespräch skizzierte Roger Fässler seine Bedürfnisse, Wünsche, Vorstellungen. Im zweiten Gespräch stellte ihm der Swiss Life-Berater die Optionen vor, die unter den spezifischen Voraussetzungen denkbar sind. Im dritten Gespräch – das bald folgen wird – wird der Swiss Life-Berater die Varianten, die für Roger Fässler in Frage kommen, als fertig ausgearbeitete Pläne auf den Tisch legen.

Diesen Prozess von Fragen – Antworten – Lösungen kennt Roger Fässler als Unternehmer aus dem Effeff. «Wenn der Kunde Vertrauen in das Unternehmen und den Berater hat, wenn dann auch noch das Zwischenmenschliche – die Sympathie – stimmt, dann ist schon viel passiert.»

Wie das Ergebnis für Roger Fässler genau aussehen wird, wissen nur er und sein Swiss Life-Berater. Was hingegen kein Geheimnis ist: Roger Fässler ist – einmal mehr – in der Poleposition. ■

## Renntag und Alltag: Das Gesetz der Perfektion

210 PS unter der Haube, über 100 000 Menschen auf den Zuschauerrängen. Hat man da Angst, ist man nervös? «Man muss Respekt haben», sagt Roger Fässler, «wenn man Angst hat, wird man langsam.»

Rennfahren ist mehr als Vollgas geben. «Man muss das richtige Gefühl für das Auto und den Grenzbereich haben – und dieses Gefühl umsetzen.»



# «Jetzt habe ich keine Angst mehr»

Wir reden nur am Rande davon. Doch Doris Stalder (\*1967) weiss genau, was sie meint, wenn sie sagt: «Man ist ganz plötzlich damit konfrontiert.» Sie meint den Tod. Deshalb hat sie vorgesorgt – für ihren Sohn und für seine finanzielle Sicherheit.

Auf der einen Strassenseite der Coop und die Kantonalbank. Auf der anderen Seite eine Garage, eine Posthaltestelle – und der Coiffeursalon Doris Stalder.

Stansstad. Ein typisches Schweizer Dorf. Und Doris Stalder, eine fast typische Schweizer Frau. Aufgewachsen in Wiggen bei Escholzmatt. Unweit der Grenze zum Emmental.

Was sie gerne geworden wäre? Sie lacht – lacht mit Augen, Brauen und Mund. «Das darf ich gar nicht sagen.»

Dann verrät sie es doch: Skirennfahrerin. «Man ist draussen. Man muss das, was man im Kopf hat, umsetzen können. Technik, Kampf, Wille. Alles ist dabei.»

Nur schon geografisch liegt die Skikarriere ausserhalb der Reichweite. Doris Stalder weiss nicht so recht, was aus ihr werden soll. Sie schnuppert da und dort. Kindergarten, Bank, Verkauf. Schliesslich folgt sie einem Tipp der Mutter, besucht die Coiffeur-Fachschule in Luzern und lässt sich vier Jahre lang ausbilden.

Nach der Lehre will sie noch mehr lernen, anderes lernen. Sie wird Geschäftsführerin eines Coiffeur-Filialbetriebs in Stansstad. Dort erhält sie a) die Möglichkeit, das Geschäft umzubauen, und b) die Möglichkeit, es zu übernehmen. Beide Gelegenheiten packt sie – 23 Jahre alt – am Schopf.

Sie liebt den Kontakt mit Menschen. Die soziale und psychologische Komponente ihres Berufs. «Jeder, der bei uns hereinkommt, will sich besser fühlen, wenn er wieder hinausgeht.»

Dafür braucht es Wissen und Können, das man permanent hegt und pflegt. Doris Stalder holt sich ihr Update zweimal jährlich bei einem Grossmeister der Figaro-Kunst in Barcelona – und bei La Biosthétique in Paris und Pforzheim. Die Firma stellt Produkte her, die man nur in ausgewählten Coiffeur-Salons erhält.

Inklusive Beratung.

«Haare schneiden und färben können viele», stellt Doris Stalder klar. «Mir geht es um mehr. Wir legen grossen Wert auf die Pflege – nur aus gesunder Kopfhaut kann gesundes Haar wachsen.» Entsprechend umfassend ist ihre Palette, die sie als Expertin für Haut und Haar anbieten kann – und als Farbberaterin, Visagistin und Make-up-Beraterin.

## Pensum 80% – Einsatz 200%

Doris Stalder beschäftigt eine Mitarbeiterin und zwei Auszubildende. «Ein Glücksfall», sagt sie, «wir verstehen uns blind.» Sie und ihre Mitarbeiterin.

Seit rund fünf Jahren arbeitet Doris Stalder montags und mittwochs nicht im Coiffeursalon. An den übrigen Tagen von 8 bis 18 Uhr. Macht einen Zehnstundentag und zusammen ebenfalls 40 Stunden pro Woche. Administrative Arbeit zuhause nicht mitgezählt.

Die Beratung schätzen ihre Kunden so sehr, dass sie dem Coiffeursalon über viele Jahre treu bleiben. Selbst dann, wenn sie aus der Region wegziehen. So nimmt ein Paar aus St. Gallen jeweils einen Tag frei – für einen Coiffeurbesuch in Stansstad.

Beratung nimmt Doris Stalder auch gerne selber in Anspruch. Zum Beispiel, als sie vor zwei Jahren mit ihrem Swiss Life-Berater über all die Dinge sprach, die man nicht planen kann. «Ein sehr, sehr kompetenter Mann.» In einem ersten Schritt überprüfte er ihre Versicherungen. In einem zweiten zeigte er Optimierungsmöglichkeiten auf.

Doris Stalder sagt: «Ich will nicht schwarzmalen.» Aber sie fragte sich, was passiert, wenn sie krank wird. Oder einen Unfall erleidet. Oder Schlimmeres. Sie ist alleinerziehend, hat einen Sohn und will für ihn die bestmögliche Lösung – «für alle Fälle».

Gesagt, getan – wie es ihrem Naturell entspricht. Sie entschied sich für Investitionen in eine Police der Säule 3a und eine Police der Säule 3b.

Die gebundene Vorsorge ergänzt die Pensionskassenlösung, die im Rahmen des Schweizerischen Coiffeurmeisterverbandes besteht. Die Lösung ist optimal auf die allfälligen Bedürfnisse ihres Sohnes abgestimmt.

Was Doris Stalder im Kopf hat, setzt sie um, auch wenn sie das Skifahren aus reinem Vergnügen betreibt. ■



# «In unserer Familie steckt der Virus»

Schreiner gleichen ein wenig ihrem Rohstoff: Nichts kann sie erschüttern. Fast nichts. Auch bei der Familie Baudois verhält es sich so. Sie ist aus hartem Holz geschnitzt. Und das schon in dritter Generation.

La Gare, la Boucherie, nebenan das Café des Vignerons, gefolgt vom Tribunal de La Broye und dem Hôtel de Ville. Estavayer-le-Lac entspricht genau den Vorstellungen, die man von diesem Städtchen hat. Inklusiv enger Gassen und mittelalterlich gepflasterter Strassen. Doch weit und breit kein Auto.

Stattdessen stehen an der Rue Thiolleyres mehrere Boote. Der Neuenburgersee liegt zwar einige hundert Meter entfernt. Doch hierher kommen sie zur Reparatur – zur Schreinerei Baudois.

So jedenfalls war es vor über 50 Jahren. Damals, 1957, als Grossvater Baudois seinen Betrieb gründete – indem er eine bestehende Schreinerei übernahm. Weil es an Aufträgen fehlte, suchte man alternative Holzarbeiten und reparierte Schiffe.

Das Know-how ging vom Grossvater auf den Vater über. Und vom Vater auf den Sohn. Et voilà: drei Generationen Schreiner. Alle am selben Ort, alle im selben Haus, alle mit demselben Feu sacré.

Der Firmengründer erlernte den Schreinerberuf, weil seine vier Brüder bereits Fischer waren – und er nicht der fünfte werden wollte. Sein Sohn Valentin (\*1956) erlernte den Schreinerberuf, weil er von Kindsbeinen an dem Vater zur Hand ging. Und dessen Sohn Olivier (\*1977) erlernte den Schreinerberuf, «weil wir in unserer Familie von diesem Virus infiziert sind».

Bereits kündigt sich die nächste Generation an. Olivier ist Vater geworden – seine Tochter wäre die erste Schreinerin in der Familie. Doch das hat noch Zeit – viel Zeit. Sie ist erst 3½ Monate alt.

Neues Leben kommt – altes Leben geht. Für Valentin Baudois ist es ein Rückzug in Raten. Und kein einfacher. Vor einiger Zeit trat eine teilweise Arbeitsunfähigkeit ein. Schlimmer noch: Er kann nicht mehr mit Holz und Hobel hantieren. Bloss noch mit Papier und Zahlen. Dennoch: Er arbeitet jeden Tag. Halt einfach langsamer als früher.

Man weiss nie, was das Leben bringt. Für Valentin Baudois keine Floskel. Er ist froh, dass er vorgesorgt hat, dass er es rechtzeitig getan hat – und dass er es mit Swiss Life getan hat.

Er ist mit den Leistungen, die er von Swiss Life während der ersten Periode seiner Teilinvalidität erhalten hat, «100% zufrieden». Er erhielt nach 720 Tagen eine Invali-

denrente aus der Pensionskasse. Und danach von Swiss Life die Sicherheit, dass er bis ans Lebensende eine Rente erhält. Wobei er zum Zeitpunkt seiner Pensionierung die Wahl hat. «Entweder kann ich mich für eine zusätzliche Rente entscheiden – oder für einen Kapitalbezug.»

Alles in allem fühlt er sich darin bestätigt, einst die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Als er seine erste Versicherung bei der damaligen Rentenanstalt abschloss.

Wann das war? «Oh-là-là», entfährt es ihm mit einem Lächeln. Das ist lange her – «1980 oder so».

Was er hingegen ganz genau weiss: Warum er sich für diese und keine andere Gesellschaft entschied. Wegen ihrer Grösse. Wegen ihrer Reputation. «Und weil es für mich einfach selbstverständlich war.»

Diese Selbstverständlichkeit hat er seinem Sohn vererbt. Mehr noch: Vater und Sohn haben bei Swiss Life denselben Berater. Beide schätzen seine Kompetenz. Und beide schätzen seine Nähe. Er arbeitet im gleichen Dorf.

Boote sieht man heute auf den Strassen von Estavayer-le-Lac keine mehr. Sie liegen unten im Hafen. Je eines gehört auch Vater und Sohn Baudois. Zu reparieren gibt es für Schreiner nichts daran. Denn sie sind nicht aus Holz – sondern Polyester. ■

## Stolz auf Holz: Beruf und Freizeit von Vater und Sohn Baudois

Vater Valentin Baudois machte in einem fremden Betrieb eine Schreinerlehre und schloss als eidg. dipl. Schreinermeister ab. Sohn Olivier Baudois machte die gleiche Ausbildung wie sein Vater und absolvierte wie er die Schreinerlehre in einem fremden Betrieb. Später arbeitete er als Geselle zwei Jahre in der deutschen Schweiz und bildete sich umfassend weiter – u.a. zum Holzfenster-Spezialisten.

Das Know-how umfasst alle Schreinerarbeiten: massgefertigte Möbel, Innenausbau, Küchenausbau, Fenster, Türen, Zargen, Fassaden und vieles mehr. Von Zeit zu Zeit arbeitet man – fast wie früher – auch auf Schiffen und fertigt Deckbeläge aus Teakholz an.

Die Liebe zum Holz ist am Feierabend nicht zu Ende. Olivier Baudois genoss am Konservatorium in Freiburg jahrelang Musikunterricht und spielt in der ortsansässigen Société de Musique mit: auf einer Klarinette – einem Instrument aus Ebenholz.



# Fragen, die Ihnen das Leben stellt

## *1\_ Wovon leben Sie, wenn Sie plötzlich kein Einkommen mehr haben sollten?*

Wie wollen Sie die Miet- oder Hypothekarzinsen begleichen? Und wie Ihre Krankenkassenprämien, die Strom- und Telefonrechnungen, die Leasingraten für Ihr Auto und all die anderen Rechnungen, die Sie im Laufe eines Monats erhalten?

## *2\_ Woher nehmen Sie das Ersatzeinkommen, falls Sie länger krank werden sollten und keiner Erwerbstätigkeit mehr nachgehen können?*

Haben Sie ein genügend grosses Bankkonto? Oder verfügen Sie über Vermögenswerte, die Sie kurzfristig auflösen können?

## *3\_ Wovon leben Sie, wenn Sie das Pensionsalter erreicht haben?*

Ist Ihnen bewusst, dass Sie von der AHV als Single im besten Fall monatlich CHF 2320<sup>1</sup> und als Ehepaar CHF 3480<sup>1</sup> erhalten? Dass Sie mitsamt den Leistungen Ihrer Pensionskasse nur einen Teil Ihres heutigen Einkommens erzielen? Und dass Sie für Leistungen der AHV<sup>2</sup> und aus Ihrer Pensionskasse Steuern zahlen müssen?

Für alle Fragen gibt es nur eine Antwort:

**Reden Sie mit uns.**

**Jetzt. Je früher, desto besser.**

<sup>1</sup> Maximalrenten der AHV (Stand 2011)

<sup>2</sup> Ausnahme: Ergänzungsleistungen

# Das Einmaleins

Die drei Säulen.

## 1. Säule: staatliche Vorsorge

### Die AHV

Die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) und Invalidenversicherung (IV). Sie ist das Rückgrat der schweizerischen Sozialversicherungen.

#### Sinn und Zweck

Die Leistungen der AHV/IV sollen das Existenzminimum sichern:

- bei Lohnausfall wegen Invalidität → IV-Rente
- bei Tod des Versorgers → Witwen-/Witwer-Rente
- im Alter → Altersrente

Die AHV funktioniert nach dem Umlageverfahren:

Die unter 64/65 Jahre alten Personen zahlen Beiträge, die laufend den über 64/65 Jahre alten Personen zugute kommen.

#### Swiss Life-Tipp: So erfahren Sie gratis die Höhe Ihrer AHV-Rente

Wie lange zahlen Sie schon AHV-/IV-Beiträge? Fehlen Ihnen Beitragsjahre, die zu einer Rentenkürzung führen? Erhalten Sie Betreuungsgutschriften für die Erziehung Ihrer Kinder? Und: Wie hoch ist die AHV-Rente, die Ihnen eines Tages monatlich ausbezahlt wird?

Antwort darauf kann Ihnen nur die AHV geben. Ihren Kontoauszug bestellen Sie bei Ihrer AHV-Ausgleichskasse (siehe AHV-Ausweis) oder unter [www.ahv-iv.info](http://www.ahv-iv.info) > AHV > Leistungen > Dokumentation. Sie erhalten den Kontoauszug kostenlos.

## 2. Säule: berufliche Vorsorge

### Das BVG/UVG

Die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) und die Unfallversicherung (UVG). Beide Versicherungen sind für die meisten Arbeitnehmer obligatorisch.

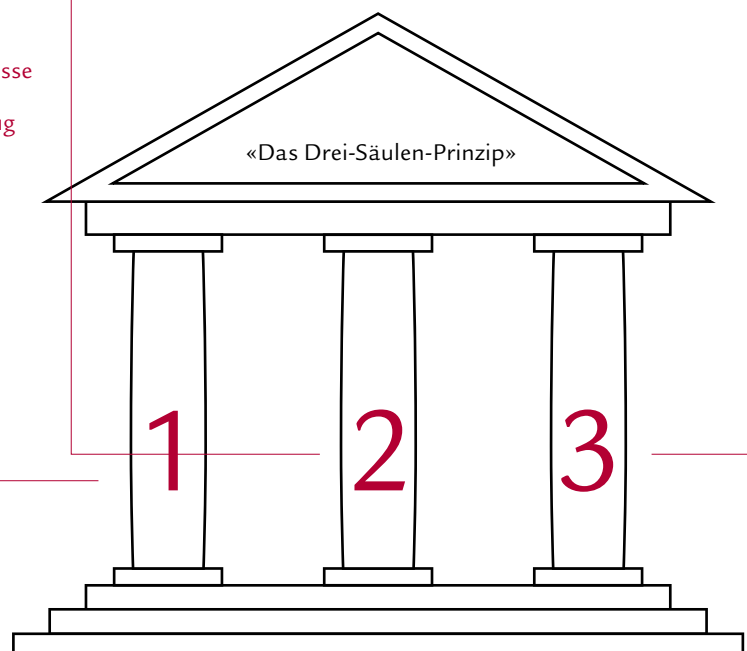
#### Sinn und Zweck

Das BVG soll zusammen mit der 1. Säule die Lebenshaltungskosten sichern – im Alter oder bei Invalidität und Tod der versicherten Person.

Das BVG funktioniert nach dem Kapitaldeckungsverfahren: Die Beiträge, die Sie bezahlen, kommen Ihnen eines Tages mitsamt Zins und Zinseszins zugute.

#### Swiss Life-Tipp: So optimieren Sie Ihr Altersguthaben

Falls Sie heute mehr verdienen als in früheren Jahren, falls Sie sich mit Ihrem Guthaben aus der beruflichen Vorsorge selbstständig machten, falls Sie geschieden sind und Ihr Pensionskassen-Guthaben teilweise oder vollständig an Ihre Ex-Ehefrau oder Ihren Ex-Ehemann ging – dann sollten Sie unbedingt mit uns reden. Weil Sie höchstwahrscheinlich die Möglichkeit haben, Ihr Guthaben aufzustocken: mit einem sogenannten Einkauf.



Drei Säulen – Drei-Säulen-Prinzip.  
Immer wieder hört man davon. Doch was genau ist darunter zu verstehen?  
Hier das Wichtigste auf einen Blick.

### 3. Säule: private Vorsorge

## Ihre zusätzliche Sicherheit

Die 3. Säule schenkt Ihnen alle Freiheiten: Sie allein entscheiden, in welchem Umfang Sie vorsorgen, ob Sie lieber sparen oder Ihr Geld anlegen. Und welche Versicherungsleistungen Sie allenfalls zusätzlich wünschen.

#### Sinn und Zweck

Möchten Sie nach der Pensionierung Ihren gewohnten Lebensstandard beibehalten, werden die Leistungen aus 1. und 2. Säule in der Regel dafür nicht ausreichen. Erst recht nicht, sofern Sie vor der Pensionierung über ein hohes Einkommen verfügen.

Deshalb benötigen Sie die 3. Säule, bei der zwischen zwei Arten von Vorsorge unterschieden wird:

- Säule 3a = gebundene Vorsorge
- Säule 3b = freie Vorsorge

#### Die Säule 3a: Sparen und anlegen mit Steuervorteil

Der Staat fördert die Säule 3a mit steuerlichen Anreizen. Dafür sind die einbezahlten Vorsorgegelder gebunden und können nur in bestimmten Fällen vor der Pensionierung bezogen werden. Zum Beispiel bei definitiver Ausreise ins Ausland, bei Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit oder für Erwerb und Renovation von Wohneigentum.

#### Swiss Life-Tipps für die Säule 3a: So sparen Sie am meisten Steuern

- Gehören Sie einer Pensionskasse an? Dann können Sie Einzahlungen für die Säule 3a in Ihrer Steuererklärung bis zu einem Maximalbetrag von CHF 6682 pro Jahr von Ihrem Einkommen in Abzug bringen.
- Gehören Sie keiner Pensionskasse an – zum Beispiel, weil Sie selbständig sind? Dann können Sie Einzahlungen bis zu einem Maximalbetrag von CHF 33 408 pro Jahr steuerlich in Abzug bringen.
- Einzahlungslimiten nach Möglichkeit voll ausschöpfen. Damit erzielen Sie den höchsten Steuerspareffekt.

Diese Zahlen gelten für 2011.  
Sie werden in der Regel alle zwei Jahre angepasst.

#### Die Säule 3b: Sparen und Anlegen, ganz wie Sie wollen

Zusätzliche Beträge, die Sie sparen oder anlegen, können Sie zwar in der Steuererklärung in der Regel nicht von Ihrem Einkommen abziehen. Dennoch lohnt sich eine zusätzliche Vorsorge. Insbesondere dann, wenn Sie einen sanften Zwang zum Sparen benötigen.

Swiss Life bietet Ihnen eine umfassende Palette von Risiko-, Kapital-, Renten- und Fondsversicherungen an – wobei sich vieles ganz nach Ihren Wünschen und Vorstellungen gestalten lässt. ■

#### Swiss Life-Tipp für die Säule 3b: So begünstigen Sie die Person(en) Ihrer Wahl

Begünstigte Personen haben einen direkten Anspruch auf das Todesfallkapital. Der Vorteil: Die begünstigte Person erhält die Leistung sofort ausbezahlt, ohne die Teilung des Nachlasses abwarten zu müssen.

# 60% des letzten Lohnes: Das ist Ihre Perspektive...

... wenn Sie nicht selber vorsorgen.

Jeden Monat werden Ihnen Beiträge für die AHV/IV abgezogen. Jeden Monat werden Ihnen Beiträge für die Pensionskasse abgezogen. Zusammen eine ordentliche Summe. Erst recht, wenn Sie gut verdienen.

Das müsste doch eigentlich reichen, um nach der Pensionierung finanziell über die Runden zu kommen.

Weit gefehlt: AHV (erste Säule) und Pensionskasse (zweite Säule) sind darauf ausgelegt, dass Sie nach der Pensionierung ca. 60% Ihres bisherigen Lohnes erhalten. Für den Rest müssen Sie selber sorgen – also vorsorgen.

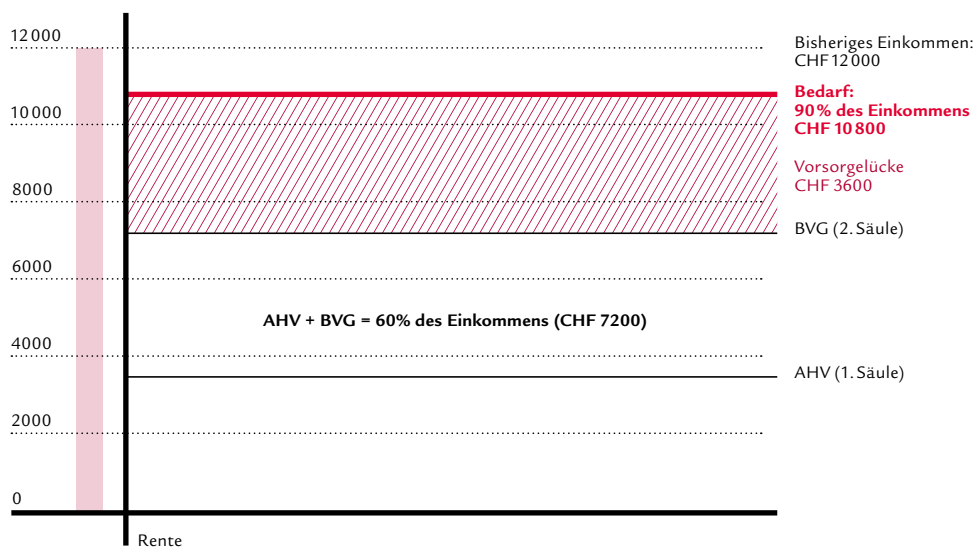
## Die grosse Lücke

Je grösser Ihr Zahltag heute ist, desto grösser ist die Lücke zwischen Ihrem heutigen Einkommen und Ihrem Einkommen nach der Pensionierung. ■

## Katharina und Hans Muster

AHV und Pensionskasse – und doch fehlt im Alter jeden Monat viel Geld

### Einkommen



Das Nettoeinkommen von Katharina und Hans Muster beträgt heute CHF 12 000. Die Renten, die sie von der AHV (1. Säule) und von der Pensionskasse (2. Säule) erhalten, ergeben in diesem Beispiel zusammen 60% des Einkommens.

Sorgen Katharina und Hans Muster nicht zusätzlich vor, müssen sie also bei der Pensionierung auf rund 40% ihres heutigen Einkommens verzichten. Und dabei haben sie doch so viele Wünsche, die sie sich gerne erfüllt hätten.

## Versicherungen

Versicherungen geben Ihnen Sicherheit – und das gleich doppelt:

Zum einen, weil Sie sich – wie der Name sagt – versichern lassen können. Das heisst: Sie schliessen eine Versicherung für einen ganz bestimmten Fall ab. Sollte er eintreten, bezahlt Ihnen die Versicherung die im Voraus bestimmte Summe als Kapital oder Rente aus.

Zum anderen, weil Sie mit einer Versicherung Geld sparen bzw. Geld anlegen können – und so mit Sicherheit ein bestimmtes finanzielles Ziel erreichen.

Es gibt noch eine Möglichkeit: Sie kombinieren Risikoversicherung und Sparversicherung – was sich in jedem Fall auszahlt. Tritt der Risikofall ein, kommt es zur Kapitalzahlung. Tritt der Risikofall nicht ein, erhalten

Sie bei Vertragsende Ihr Guthaben aus der Sparversicherung.

Die Sparversicherung hat einen weiteren Vorteil: Sie üben sanften Zwang auf sich selber aus – indem Sie sich zum Sparen verpflichten.

Welche Variante für Sie, Ihre Familie oder für weitere Angehörige die beste ist, können wir Ihnen in dieser Broschüre nicht sagen. Aber gerne im persönlichen Gespräch – im Rahmen unserer Beratung. ■

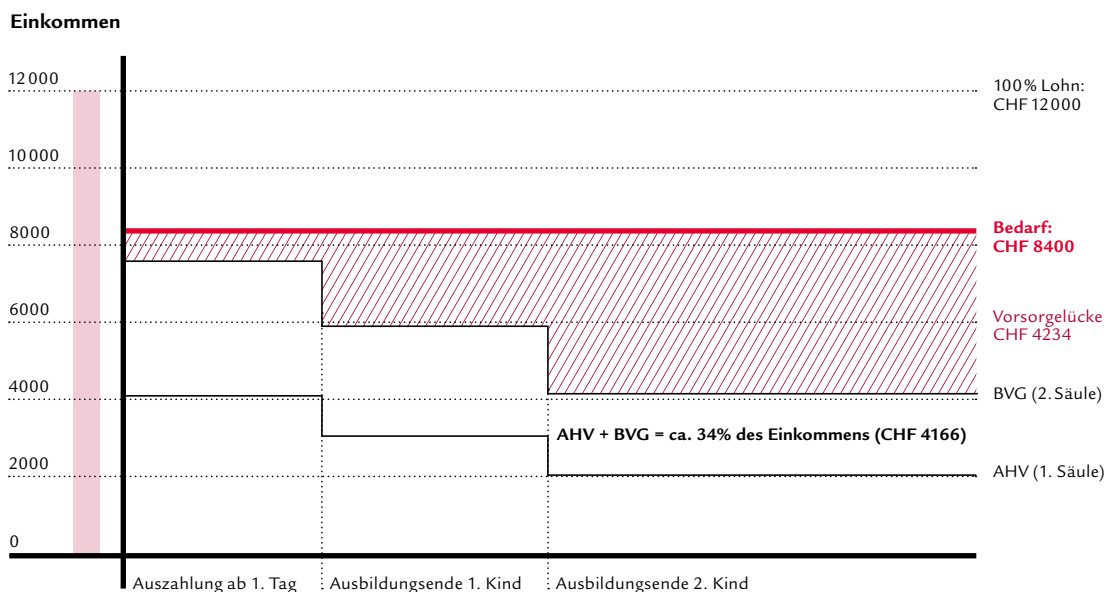
### Erwerbsausfall / Tod durch Krankheit oder Unfall

Eine Arbeitsunfähigkeit kann aus heiterem Himmel eintreten – und aus vielen Gründen. Und der Erwerbsausfall, der daraus resultiert, kann sich über Monate und Jahre hinziehen. Gut deshalb, wenn Sie versichert sind. Und noch besser, wenn Sie wissen, in welchem Umfang 1. und 2. Säule für Ihren Lebensunterhalt allenfalls aufkommen.

Dasselbe gilt für Tod durch Krankheit oder Unfall. Ganz speziell dann, wenn Sie (Ehe-)Partner und Kinder haben. Und wenn die Familie allenfalls ohne Ihr monatliches Gehalt für Hypothekarschulden aufkommen muss.

### Katharina und Hans Muster, Tod durch Krankheit von Herrn Muster, zwei Kinder

Pensionskasse – trotz Witwenrente fehlt Monat für Monat viel Geld





# Egal, in welcher Lebensphase Sie stehen: Wir geben Ihnen Sicherheit – so, so oder so

## *1\_Zielverwirklichung*

### **Die Sicherheit für den Fall, dass Ihnen etwas zustösst**

Ein Unfall, eine Krankheit. Als Folge davon eine vorübergehende oder dauernde Invalidität. Und eine teilweise oder vollständige Erwerbsunfähigkeit. Wer gibt Ihnen die Sicherheit, dass Sie auch dann über genügend Einkommen verfügen? Und wer sorgt für Ihre Familie, falls Sie wegen Invalidität oder Tod nicht mehr für sie aufkommen können? Wir – Swiss Life.

Denken Sie aber nicht nur an die finanzielle Sicherheit für alle Fälle. Sondern auch daran, mit Sparen anzufangen. Kontinuierlich und systematisch. Auch dafür sind wir die richtige Adresse.

## *2\_Zukunftsplanung*

### **Die Sicherheit für die Erfüllung Ihrer Träume**

Sie haben dafür gesorgt, dass Ihre Existenz bei Invalidität gesichert ist. Und im Todesfall die Existenz Ihrer Liebsten. Sie haben angefangen zu sparen und vielleicht schon eine ordentliche Summe auf der Seite. Jetzt geht es darum, wie Sie das Kapital optimal anlegen – und dass dabei die Rendite stimmt, aber auch die Sicherheit und die steuerliche Belastung.

Alles ist möglich. Wenn Sie den richtigen Partner haben – Swiss Life. Wir helfen Ihnen, ein Vermögen aufzubauen. Und das Vermögen zu sichern oder zu vergrössern.

## *3\_Ernte*

### **Die Sicherheit im Herbst Ihres Lebens. Zu zweit oder allein**

Sie haben vorgesorgt, dass Sie nach der Pensionierung nicht nur von der Rente leben müssen, die Sie von der AHV und Ihrer Pensionskasse erhalten. Jetzt denken Sie weiter. Zum Beispiel daran, dass Sie mehr aus Ihrem Kapital machen möchten. Oder dass an einem bestimmten Tag eine bestimmte Summe für Sie verfügbar sein soll. Oder dass Sie im Todesfall eine bestimmte Person begünstigen möchten.

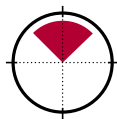
Wo immer Sie stehen, was immer Sie planen:  
**Wir helfen Ihnen bei der Verwirklichung.**

# Wo stehen Sie heute – wo möchten Sie hin?

Wir begleiten Sie –  
ein Leben lang.

Alter 30, 40, 50 oder 60 Jahre.  
Beruflich am Anfang oder schon weit  
fortgeschritten. Mann oder Frau.  
Allein lebend, mit Partnerin oder  
Partner, mit oder ohne Kind. Klassi-  
sche Familie oder Patchwork-Familie.  
Klassische Rollenverteilung zwischen  
Mann und Frau auf Zeit oder unbe-  
schränkt.

Jeder Mensch steht woanders.  
Ihre persönliche Situation ist der Aus-  
gangspunkt für unser Gespräch mit  
Ihnen und massgebend für Ihre Ziele,  
Ihre Wünsche, Ihre Möglichkeiten –  
und die Lösungen, die wir Ihnen an-  
bieten können. ■



## 1. Zielverwirklichung Kapital aufbauen und Einkommen sichern

### Wo stehen Sie?

Sie haben Ihre Erstausbildung abgeschlossen. Vielleicht haben Sie auch schon eine Zweitausbildung oder eine Weiterbildung hinter sich, oder Sie befinden sich mittendrin. Sie haben möglicherweise Ihren ersten Karriereschritt hinter sich. Oder sogar Ihren zweiten. Sie stecken voller Pläne und voller Zuversicht.

### Wo möchten Sie hin?

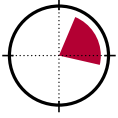
Sie streben ganz bestimmte Ziele an. Beruflich, privat – familiär und sozial. Sie denken zum Beispiel an die Gründung einer Familie, an Kinder. Oder Sie wollen Ihre Mietwohnung gegen die eigenen vier Wände eintauschen. Oder Sie haben Ideen, wie Sie sich selbständig machen könnten.

### Wie können wir Sie begleiten?

Ihr finanzieller Spielraum ist begrenzt. Damit es «im Falle eines Falles» für Sie nicht plötzlich eng wird, müssen Sie sich wappnen. Zum Beispiel für den Fall, dass Sie durch Krankheit oder Unfall eine Erwerbsunfähigkeit erleiden – oder den Tod. Bei Erwerbsunfähigkeit geht es darum, dass Sie weiterhin über das notwendige Einkommen verfügen. Bei Tod um die finanzielle Absicherung Ihrer Partnerin, Ihres Partners, Ihrer Kinder sowie weiterer Angehöriger.

Finanzielle Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, ist aber nur ein Aspekt. Ein anderer ist der Aufbau von Vermögen – und dabei ein systematisches Vorgehen. Damit Sie das gesetzte Ziel erreichen. Und womöglich in kleinerem oder grösserem Umfang mit Steuervorteilen rechnen können.

Sie erhalten von uns alle Informationen, die Sie zu diesem Themenkreis benötigen: in Form einer Broschüre, im gemeinsamen Gespräch mit unserem Berater oder unter [www.swisslife.ch](http://www.swisslife.ch).



## 2. Zukunftsplanung

# Kapital anlegen und Vermögen sichern

### Wo stehen Sie?

Sie nähern sich der Lebensmitte – oder sind schon ein wenig darüber hinaus. Sie haben vieles erlebt. Und Sie haben noch vieles vor. Dann und wann werfen Sie einen Blick zurück, manchmal mit Stolz, manchmal mit Bedauern. Sie schauen aber auch vorwärts. Aus gutem Grund: Die Pensionierung rückt näher. Damit stehen auf einmal Dinge im Vordergrund, die in Ihrem bisherigen Leben noch keine tragende Rolle spielten: sparen, vorsorgen, Geld anlegen.

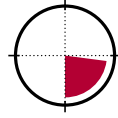
### Wo möchten Sie hin?

Freuen Sie sich: Ihr Zeithorizont bis zum Alter 64/65 umfasst zehn oder mehr Jahre. Ideale Voraussetzungen, damit Sie nicht nur sparen und auf den Zinseszinsseffekt setzen. Sondern Ihr Geld anlegen. Mit System. Mit so viel oder so wenig Risiko, wie Sie sich leisten können oder wollen. Dazu mit allen möglichen Optionen, Ihre Investitionen in Fonds mit der Sicherheit von Swiss Life für sich und Ihre Liebsten zu kombinieren.

### Wie können wir Sie begleiten?

So oder so: Es führt kein Weg daran vorbei, dass Sie sich mit der Zukunft befassen. Erst recht, wenn Sie gut oder zu zweit verdienen. Und wenn Sie sich die Lücke vor Augen halten, die möglicherweise zwischen Ihrem heutigen Lebensstandard und Ihrem Lebensstandard nach der Pensionierung klafft. Oder wenn Sie damit liebäugeln, ein, zwei Jahre früher in Pension zu gehen. Oder dass Sie sich vielleicht eines Tages doch noch selbständig machen wollen. Oder dass für Ihr Wohneigentum eine Renovation ansteht.

In all diesen Fällen sollten Sie sich nicht den Kopf zerbrechen. Sondern reden – und zwar mit uns. Es gibt immer Mittel und Wege, die ans Ziel führen. Wir kennen sie. Und verraten sie Ihnen gern. Sie brauchen bloss den ersten Schritt zu machen.



## 3. Ernte

# Kapital einsetzen und Rente sichern

### Wo stehen Sie?

Sie haben den 60. Geburtstag hinter sich. Vielleicht arbeiten Sie weiterhin 100%, oder Sie leisten ein Teilzeitpensum. Vielleicht haben Sie sich nach der Pensionierung selbständig gemacht. Vielleicht engagieren Sie sich stärker denn je für politische, soziale, kulturelle Anliegen – ehrenamtlich. Sie geniessen – hoffen wir – das Leben auf neue Art.

### Wo möchten Sie hin?

Das Leben ist auch nach der Pensionierung voller Verpflichtungen. Die Familie und die Freundschaften, die Ihre Zeit und manchmal Ihre Geduld beanspruchen. Dann die Hobbys. Der Garten. Die Bücher. Die Vereine. Die Ausflüge. Die Reisen. Die alten Kollegen. All die Dinge, die man schon immer tun wollte, aber immer aufschieben musste.

Man hat nicht das Gefühl, mehr Stunden zur eigenen Verfügung zu haben. Im Gegenteil: Je älter man wird, desto weniger Zeit hat man – und desto weniger Zeit bleibt.

Man macht sich Gedanken, manchmal auch Sorgen. Reicht das Geld? Reicht es für schlechtere Tage? Gibt es plötzlich zusätzliche Verpflichtungen? Soll man zusätzliche Vorkehrungen treffen? Und wie geht es weiter, wenn es alleine weitergehen muss?

### Wie können wir Sie begleiten?

Ihr Leben hat sich verändert. Gleichzeitig ändern sich auch die Risiken, die Wünsche, die Träume. Etwas verändert sich nicht: Das Bedürfnis nach finanzieller Unabhängigkeit und Sicherheit. Zum Beispiel mit einer Rente, die Ihnen das jetzige Einkommen lebenslanglich garantiert.

Was jetzt zählt, ist Konstanz, Vertrauen, Verlässlichkeit. Deshalb sind wir für Sie da – jetzt erst recht. Um Ihnen zuzuhören, Sie zu beraten, Ihnen unser Wissen und unsere Erfahrung weiterzugeben.

Damit Sie sich sicher fühlen. ■



# Unsere Beratung: Schritt für Schritt zum Ziel

## **Schritt 1 – Information**

### *Ihre Absichten*

Vielleicht kennen Sie Ihre Ziele, Wünsche und Möglichkeiten bereits. Vielleicht können wir Sie dabei unterstützen. Oder Ihnen Mut machen – zum Beispiel:

- Partnerin/Partner absichern
- Familie absichern
- Studium der Kinder finanzieren
- Familie gründen
- selbständig arbeiten
- Wohneigentum erwerben
- pensioniert werden
- frühzeitig pensioniert werden
- finanzielle Risiken absichern
- Versicherungsprämien oder Versicherungsschutz optimieren
- Haushaltsbudget optimieren
- Steuern optimieren

Ganz sicher können wir Ihnen Lösungen aufzeigen und Sie begleiten.

## **Schritt 2 – Analyse**

### *Unsere Empfehlungen*

Ihre Ziele und Wünsche sind die Grundlage für unsere Arbeit: Wir entwickeln und diskutieren mit Ihnen Lösungen, die Ihrer Situation und Ihren Möglichkeiten optimal entsprechen.

## **Schritt 3 – Lösung**

### *Ihre Entscheidung*

Entscheiden Sie sich für diese oder jene Lösungsvariante, bereiten wir alles unterschriftsfertig für Sie vor und überreichen Ihnen die entsprechenden Dokumente.

## **Schritt 4 – Betreuung**

### *Unser Wiedersehen von Zeit zu Zeit*

Egal, ob bei Ihnen alles nach Plan läuft oder nicht. Es lohnt sich, wenn wir uns bisweilen sehen. Damit wir gemeinsam überprüfen können, ob die getroffenen Vorkehrungen immer noch stimmen. Oder Anpassungen vorgenommen werden sollten.

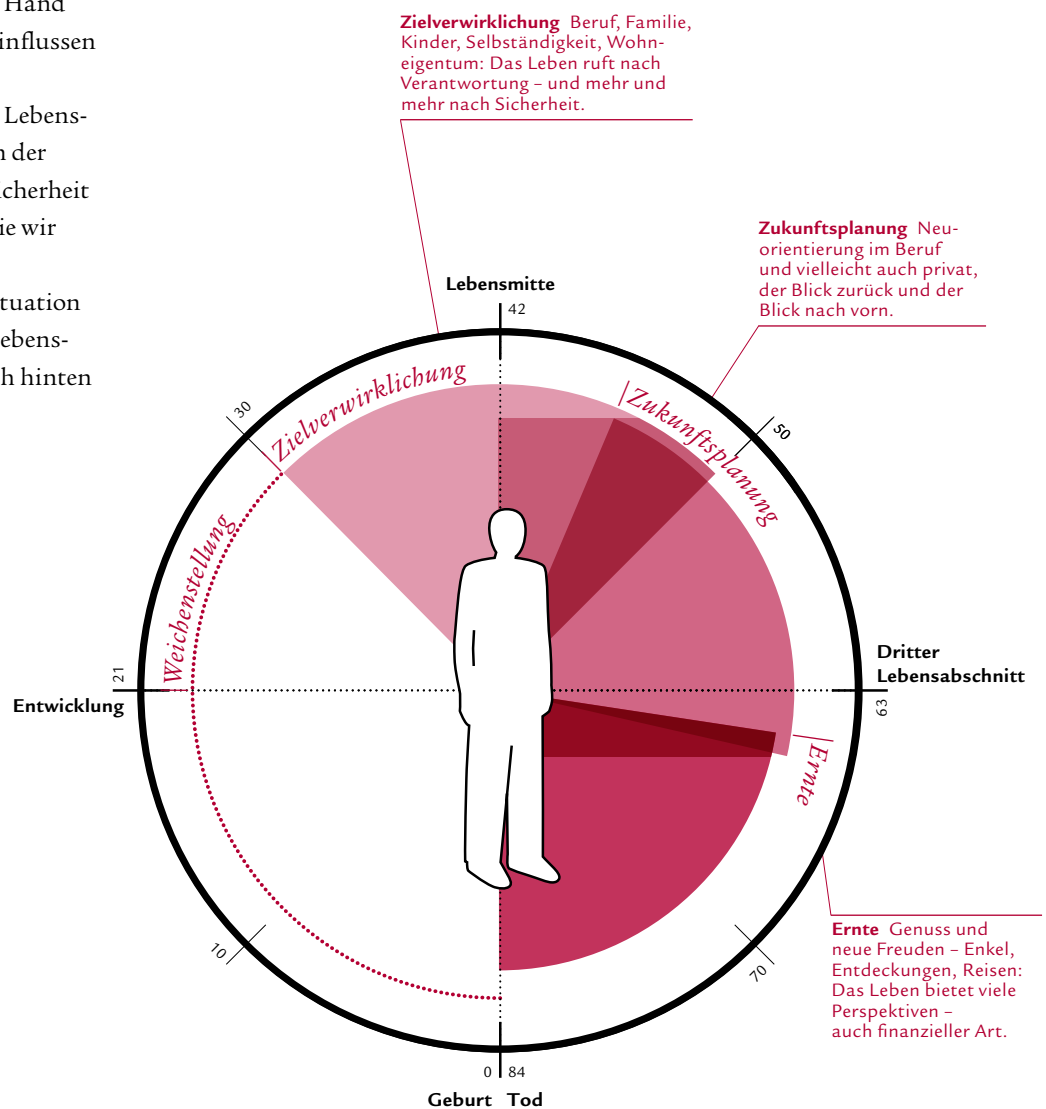
# Je mehr Sie uns sagen, desto mehr können wir Ihnen sagen

## Beratung von Zeit zu Zeit.

Geburt und Tod sind als Anfang und Ende vorgegeben. Dazwischen liegen Phasen, die wir selber in der Hand haben. Oder zumindest beeinflussen können.

Mit den verschiedenen Lebensphasen (siehe Grafik) geht auch der Wunsch nach finanzieller Sicherheit einher. Und die Beratung, die wir Ihnen anbieten.

Je nach persönlicher Situation können sich die einzelnen Lebensphasen nach vorne oder nach hinten verschieben. ■



### Swiss Life und der Lauf des Lebens

#### Alter ca. 30 bis ca. 50 Jahre: Zielverwirklichung

Kapital aufbauen und Einkommen sichern

#### Alter ca. 45 bis 65 Jahre: Zukunftsplanung

Kapital anlegen und Vermögen sichern

#### Alter ab 65 Jahre: Ernte

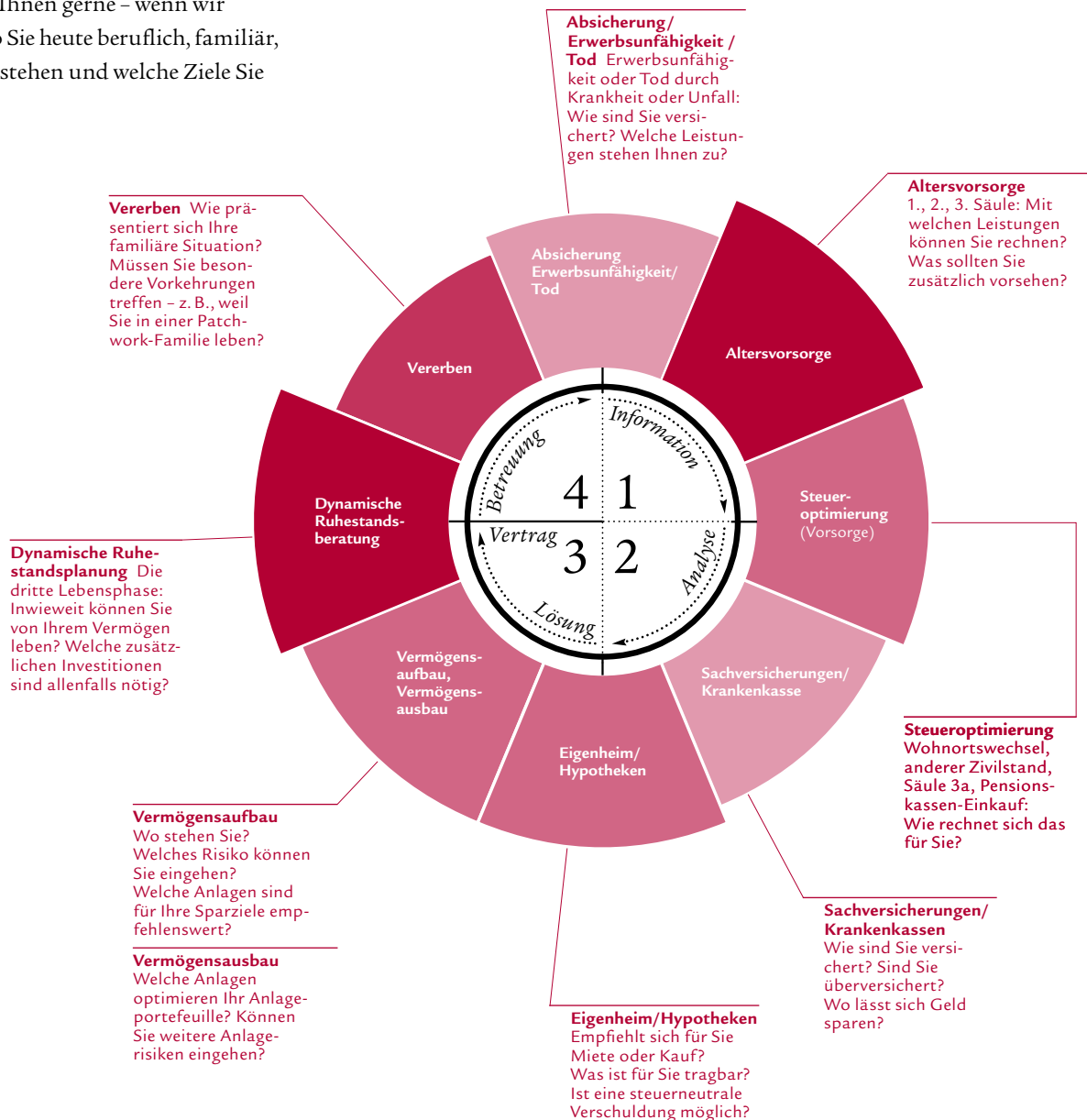
Kapital einsetzen und Rente sichern

## Was bringt Ihnen unsere Beratung?

Unsere Beratung soll zu einem konkreten Ziel führen: finanzielle Sicherheit für Sie, Ihre Familie, Ihre Angehörigen – für alle Fälle und auf lange Sicht.

Wie Sie dieses Ziel erreichen, sagen wir Ihnen gerne – wenn wir wissen, wo Sie heute beruflich, familiär, finanziell stehen und welche Ziele Sie haben.

Entsprechend bringt Ihnen ein Gespräch dann am meisten, wenn Sie bestimmte Vorstellungen und Unterlagen mitbringen. **Siehe Seite 27.** ■





# «Ich verkaufe keine Produkte»

Ernst Peter Gloor – Menschenkenner, Versicherungsberater, Generalagent.

Schiffsführer wollte er werden. Naheliegend. Er wuchs unweit des Hallwilersees auf. Pilot wäre auch eine Option gewesen.

Weil er nicht so recht wusste, welchen Kurs er einschlagen sollte, hingte er nach der obligatorischen Schulzeit weitere vier Jahre an. Matura. Der Traum vom Ingenieur. Das Polytechnikum als Abschreckung.

## **Auf Zickzackkurs zum Versicherungsagenten.**

«Ich habe dann das gemacht, was alle machen, die nicht wissen, was sie machen sollen: Ich wechselte in die Jurisprudenz.» Eine Zwischenstation. «Dort, wo ein guter Jurist anfängt, habe ich aufgehört.»

Ernst Peter Gloor nimmt erneut einen Kurswechsel vor. Diesmal gibt er das Steuer nicht mehr aus der Hand. Er steigt in die Versicherungsbranche ein. Stellt schnell fest, dass das «eine hochinteressante Materie» ist: «Jeder wird eines Tages damit konfrontiert. Und erst recht jeder, der älter wird.»

«Damit» – damit sind die Wechselfälle des Lebens gemeint. Dinge, die niemand vorausahnen kann: Krankheit, Unfall, Arbeitsunfähigkeit, Tod. Zwar trifft es täglich zahlreiche Menschen. Aber immer andere. Nie mich. Das ist das Problem, sagt Ernst Peter Gloor: «Der Mensch verdrängt gerne, schiebt Entscheidungen auf die lange Bank.»

## **Ängste und Wünsche. Das sind die Themen. Nicht der Grenzsteuersatz.**

Wie alle Swiss Life-Berater genoss Ernst Peter Gloor «eine herausragende Ausbildung». Davon war er so angetan, dass er seinen potenziellen Kunden begeistert erzählte, was er alles kann. Heute lacht er über seine Anfänge. Und darüber, wie er die Sache «grundfalsch» angegangen ist.

Wie macht er es heute? «Ich musste lernen, was den Menschen bewegt – was seine Wünsche und Ängste sind.»

Der Grenzsteuersatz ist es nicht. Deshalb redet Ernst Peter Gloor schon gar nicht davon. Auch nicht von den Produkten.

Er redet von Menschen. Von Beispielen. Von Schicksalen. Konkreten, einleuchtenden Beispielen. Etwa, wenn jemand à tout prix nicht an die eigene Pensionierung denken will. Schon gar nicht daran, dass Alter 80 – oder älter – eines Tages persönliche Realität sein könnte. Dann sagt Ernst Peter Gloor: «Kennen Sie eine Person, die so alt ist? Und? Haben Sie das Gefühl, dass sie bald sterben will? Oder hängt sie nicht so am Leben wie wir alle?»

## **Richtig hinhören und die richtigen Schlüsse ziehen.**

Selbstverständlich wollen die Leute nicht nur gut versichert sein. Sie wollen auch eine Rendite – eine möglichst hohe. Womit sich die Frage stellt, welches Risiko man eingehen will und eingehen kann.

Ernst Peter Gloor stellt sie nicht. Er stellt sie anders. Wenn der Kunde

die Entwicklung an den Börsen aufmerksam Tag für Tag verfolgt und wenn das Auf und Ab – vor allem das Ab – dem Kunden schlaflose Nächte bereitet, «kann ich ihm doch nicht ein Produkt mit einem hohen Aktienanteil empfehlen».

32 Jahre ist Ernst Peter Gloor mittlerweile dabei. Hat Swiss Life schon beinahe in seinen Genen. Jedenfalls arbeitet sein Sohn mittlerweile ebenfalls – bei Swiss Life.

Und zum Schiffsführer hat er es auch gebracht: ferienhalber auf einem Hausboot in Irland. ■

## **Viele wollen, dass sie zahlen müssen**

Die Banken werben damit, dass man Einzahlungen bei ihnen flexibel tätigen kann – wann man will, so viel oder so wenig man will.

Das mag von Vorteil sein.

Die Erfahrung lehrt, dass viele Menschen das Einzahlen immer wieder vergessen. Und nie auf einen grünen Zweig kommen.

«Ja», sagt Ernst Peter Gloor, «von uns bekommen die Leute einen Einzahlungsschein. Das mag unangenehm sein. Aber viele wollen es genauso. Weil sie nur so planmässig ihr Ziel erreichen.» Davon abgesehen: In den meisten Policen ist für den Fall der Fälle – Krankheit, Unfall, Erwerbsunfähigkeit – eine Prämienbefreiung eingeschlossen. So dass man sein Ziel garantiert erreicht. Selbst ohne Einzahlungsschein.

# Welche Beratung ist für Sie die richtige Beratung?

Alle Wege führen zu uns.

Es gibt ganz verschiedene Berater und Beratungen. Wählen Sie die Variante, die Ihnen am besten entspricht.

**Der Berater.** Vielleicht haben Sie irgendeinen Meilenstein in Ihrem Leben erreicht: Lehrabschluss oder eine neue Stelle, Heirat, Kinder, die eigenen vier Wände. Vielleicht fragen Sie sich auch, wie gut Sie bei Ihrem Arbeitgeber versichert sind – und ob Sie allenfalls Ergänzungen vornehmen müssen. Vielleicht denken Sie an die Zeit nach Ihrem Berufs-

leben. Und vielleicht möchten Sie einfach einmal mit jemandem «über alles» reden.

Der Berater hört Ihnen gerne zu. Er erkundigt sich nach Ihren Wünschen und Vorstellungen – und nach Ihren Möglichkeiten. Auf dieser Basis entwickelt er die für Sie optimale Lösung.

In der Regel sind dazu zwei oder drei Gespräche nötig. Doch es lohnt sich. Weil Ihr Berater eine gesamtheitliche Betrachtung vornimmt.

Wenn das Leben einmal nicht nach Plan verläuft, sollten Sie erst recht mit dem Berater sprechen. Er ist stets für Sie da und begleitet Sie auf Wunsch durchs Leben. ■

## Beratung online

Wie beraten Sie gerne ganz persönlich. Wir sind aber auch online für Sie da. Auf [www.swisslife.ch/vorsorge](http://www.swisslife.ch/vorsorge) erfahren Sie mehr über

- Altersvorsorge
- Finanzielle Absicherung für den Fall von Erwerbsunfähigkeit und Tod
- Sparen und Finanzplanung

Zusätzlich bieten wir Ihnen verschiedene Berechnungstools an. Zum Beispiel den Swiss Life-Sparrechner oder Swiss Life-Budgetrechner.



## Finanzplanung: Soll und Haben gesamtheitlich betrachtet

Oft geht es um mehr als Vorsorge: um Ihre Finanzen als Ganzes. Damit Ihre Zukunftspläne nicht Wunschvorstellung bleiben, bieten wir Ihnen – gegen Honorar – eine professionelle Finanzplanung an.

### *Sie erhalten*

- einen Leitfaden für Ihre finanzielle Zukunft – mit einfach verständlichen Grafiken, die Ihre Liquiditätsplanung in Fünf-Jahres-Etappen aufzeigt;
- eine massgeschneiderte und individuelle Lösung mit konkretem Massnahmenplan;
- die Grundlagen, um wichtige Entscheide zum richtigen Zeitpunkt zu treffen;
- umfassende Antworten auf alle Finanzfragen.

# Grundlage für eine gute Beratung sind gute Unterlagen

## Dokumente, die uns bei der Beratung helfen

Möchten Sie gerne Nägel mit Köpfen machen? Die Basis dafür sind Fakten – zum grössten Teil zu finden in Ihrer Steuererklärung und den Beilagen zur Steuererklärung.

• Sie können uns Ihren ganzen Versicherungsordner mitbringen – dann sehen wir ihn gemeinsam mit Ihnen durch.

• Oder: Sie bringen uns einzelne Dokumente mit – am besten Kopien. ■

### Hier einige Beispiele, die uns bei Ihrer Beratung helfen

<b>1. Säule</b>	<b>AHV/IV</b>	Auszug über bisher geleistete AHV-Beiträge	Erhalten Sie auf Antrag bei der Sozialversicherungsanstalt (SVA) Ihres Wohnsitzkantons.
<b>2. Säule</b>	<b>Pensionskasse</b>	Vorsorgeausweis	Erhalten Sie automatisch jährlich einmal von Ihrer Pensionskasse oder auf Aufforderung. Zum Beispiel nach einem Stellenwechsel oder bei einer Lohnerhöhung.
<b>Säule 3a</b> gebundene Vorsorge	<b>Versicherung oder Bank</b>	Steuerbescheinigung	Erhalten Sie Anfang Jahr automatisch von Ihrer Versicherung oder Bank zugestellt. Oder auf Aufforderung.
<b>Säule 3b</b> freie Vorsorge	<b>Lebensversicherung</b>	Steuerwertmitteilung	Erhalten Sie Anfang Jahr automatisch von Ihrer Versicherung. Oder auf Aufforderung.
	<b>Bankkonti, Wertschriftendepot</b>	Kontoauszug, Kapital- und Zinsausweis, Wertschriftenauszug	Erhalten Sie Anfang Jahr von Ihrer Bank zugestellt. Oder auf Aufforderung.
	<b>Hypothek</b>	Vertrag, Amortisationsvereinbarung	Sofern diese Dokumente nicht auffindbar sind, hilft Ihnen sicher Ihr Hypothekargeber weiter.

# Swiss Life – der sichere Weg zu einem kleinen Vermögen

Zahlen Sie das Geld, das Sie beim Lottospielen verlieren würden, stattdessen lieber in eine Lebensversicherung ein. Es zahlt sich nicht nur zurück. Es bringt Ihnen garantiert den Betrag ein, den Sie bei Abschluss Ihrer Versicherung vereinbart haben. In der Regel sogar deutlich mehr. Weil Sie bei einigen Produkten von der Überschussbeteiligung profitieren.

Im Falle eines Falles erhalten Sie aus einer Lebensversicherung die im Voraus bestimmten Leistungen. Weil bei Krankheit, Invalidität oder Tod die Leistungen zur Zahlung fällig werden. Mit jeder Sicherheit. ■

## Warum Sie Lotto spielen sollten – und warum nicht

Den grössten Gewinn beim Lottospielen verspricht in Europa «EuroMillions». Woche für Woche. Vorausgesetzt, dass man fünf von 50 Zahlen richtig tippt – dazu zwei von fünf Sternen.

Die erste Ziehung von «EuroMillions» fand am 13. Februar 2004 statt. Tippzettel konnte man in Frankreich, Grossbritannien und Spanien abgeben. Bald machten weitere Länder bei «EuroMillions» mit: Belgien, Irland, Liechtenstein, Österreich, Portugal und die Schweiz.

**0,0000013110%** *Wahrscheinlichkeit, dass Sie 5 Zahlen und 2 Sterne richtig tippen.*

**33,637%** *Wahrscheinlichkeit, dass Sie keine Zahl und keinen Stern richtig tippen.*

**76 275 360** *Anzahl Zahlen- und Stern-Kombinationen, aus denen Sie bei «EuroMillions» die sieben Richtigen wählen müssen.*

**183 000 000 Euro** *Grösster Betrag im Jackpot, den drei Spieler am 3. Februar 2006 teilen mussten.*

**115 400 000 Euro**

*Grösster Gewinn, den eine einzige Spielerin bei «EuroMillions» verbuchen konnte – Dolores McNamara aus Irland am 30. Juli 2005.*

# Versicherung oder Bank – oder beides?

Man mag nicht daran denken. Man mag nicht davon reden. Dennoch: Genau deshalb schliesst man eine Versicherung ab. Weil der Fall eintreten kann: der Todesfall. Oder der Krankheitsfall oder Unfall.

In diesen Fällen zahlt die Versicherung. Sie zahlt auch, wenn Sie die Versicherung nicht direkt bei der Versicherungsgesellschaft, sondern über eine Bank abgeschlossen haben.

Das heisst: Die Bank hat die Police an eine Versicherung vermittelt. Statt via Bank eine Versicherung abzuschliessen, können Sie das auch direkt tun – bei der Versicherung.

Bankähnliche Produkte erhalten Sie auch bei Swiss Life. Zu vergleichbaren Konditionen. Und mit vergleichbaren Aussichten auf die Renditen.

## **Erbschaft oder Konkurs: Mit der Versicherung sind Sie privilegiert.**

Bei Versicherungen gilt das sogenannte Erbschafts- und Konkursprivileg – bei Banken nicht.

**Erbschaftsprivileg beim Tod der versicherten Person** Wenn nahe erbberechtigte Verwandte begünstigt sind – Nachkommen, Ehegatte, Eltern, Grosseltern oder Geschwister – haben sie auch dann Anrecht auf die Versicherungsleistungen, wenn sie die Erbschaft ausschlagen. Das Erbschaftsprivileg gilt sowohl für die gebundene als auch für die freie Vorsorge, die Sie bei der Versicherung abschliessen.

**Konkursprivileg** Eine Lebensversicherung unterliegt nicht der Zwangsvollstreckung (Pfändung, Konkurs) – wenn der Ehegatte oder

die Nachkommen in der Begünstigung an erster Stelle stehen. Der Vorteil: Das angesparte Kapital bleibt geschützt und die Familie geniesst den gleichen Versicherungsschutz wie bis anhin.

Das Konkursprivileg gilt nur für die freie Vorsorge. Und wie gesagt: nur für die freie Vorsorge, die Sie bei einer Versicherung abschliessen. ■

## Wohneigentum: Bauen Sie auf die 2. und 3. Säule

Für den Erwerb von Wohneigentum benötigen Sie normalerweise 20% Eigenkapital. Viel Geld – das Sie möglicherweise aufbringen können, ohne dass Sie es wissen. Indem Sie das Guthaben nutzen, das Ihnen im Rahmen der zweiten Säule zusteht – und/oder das Kapital, das Sie in der Säule 3a angespart oder angelegt haben.

Diese Gelder können Sie für selbst genutztes Wohneigentum beziehen. Oder verpfänden.

«Selbst genutztes Wohneigentum» definiert das Gesetz wie folgt:

- Erwerb und Erstellung von selbst genutztem Wohneigentum im Allein- bzw. Miteigentum im Gesamteigentum mit dem Ehegatten.

- Gewisse werterhaltende oder wertvermehrende Investitionen, die dem Wohnraum zugute kommen.
- Rückzahlung von Hypothekarschulden.
- Erwerb von Anteilscheinen zur Beteiligung an einer Wohnbaugenossenschaft, von Aktien einer Mieteraktiengesellschaft bzw. einem Darlehen an einen gemeinnützigen Wohnbauträger.

Welche Möglichkeiten Ihnen offenstehen und welche Variante die beste für Sie ist: Wir rechnen es Ihnen gerne vor. Auf den Franken. Setzen Sie sich einfach mit Ihrer Swiss Life-Generalagentur in Verbindung und lassen Sie sich beraten.

# Damit Sie nicht Bahnhof verstehen

## Kleines Wörterbuch des Versicherungsvokabulars

Wir möchten Sie verstehen. Und wir möchten natürlich auch, dass Sie uns verstehen. Auch wenn wir uns bemühen, nicht Versicherungs-Chinesisch mit Ihnen zu sprechen: Wenn Sie die wichtigsten Begriffe kennen, haben Sie mehr von unserer Beratung. Weil Sie nicht studieren müssen, was welches Wort bedeutet. Stattdessen können Sie sich aufs Essenzielle konzentrieren: den Inhalt.

**AHV/IV** | AHV = Alters- und Hinterlassenenversicherung, IV = Invalidenversicherung. Zwei staatliche Sozialversicherungen, die für die Existenzsicherung geschaffen wurden und zusammen die 1. Säule der Vorsorge bilden (→ *Drei-Säulen-Prinzip*).

AHV/IV sind für alle obligatorisch – ab Alter 18. Bei Arbeitnehmern werden die Beiträge vom Lohn abgezogen.

**Altersrente** | Die Altersrente wird der versicherten Person monatlich, vierteljährlich, halbjährlich oder jährlich entrichtet – entweder während einer im Voraus bestimmten Zeitspanne oder so lange die Person lebt.

Allfällige Lücken in der → *AHV* und im → *BVG* können Sie mit einer privaten Altersrente schliessen. Beispiel: Oft ist die Ehefrau gegenüber dem Mann bei dessen Tod nach der Pensionierung schlechter gestellt. Das lässt sich mit einer Altersrente auf das Leben der Frau korrigieren.

**Begünstigung** | Der Versicherungsnehmer kann durch einfache schriftliche Erklärung bestimmen, wer im Fall seines Todes die Versicherungsleistung erhalten soll. Die Begünstigung kann jederzeit geändert werden, sofern der Versicherungsnehmer nicht auf diesen Widerruf verzichtet hat.

**Berufliche Vorsorge** | Das Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (→ *BVG*) wurde für die berufliche Vorsorge von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern geschaffen. Die berufliche Vorsorge bildet die 2. Säule. 1. und 2. Säule sollen zusammen die Fortsetzung der gewohnten Lebenshaltung in angemessener Weise ermöglichen (→ *Drei-Säulen-Prinzip*). Im Rahmen des *BVG* sind alle Arbeitnehme-

rinnen und Arbeitnehmer obligatorisch versichert, die einen Jahreslohn von mindestens CHF 20 880 (Stand 2011) erzielen. Die Leistungen des *BVG*: Alters-, Witwen- und Waisenrenten, Invalidenrenten.

**BVG** | Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge vom 25. Juni 1982. Vgl. → *berufliche Vorsorge* und → *Drei-Säulen-Prinzip*.

**Drei-Säulen-Prinzip** | In der Bundesverfassung seit 1972 festgelegtes Prinzip.

Die 1. Säule: die → *AHV/IV*

Die 2. Säule: die → *berufliche Vorsorge (BVG)*

Die 3. Säule: die Selbstvorsorge – Säule 3a → *gebundene Vorsorge*, Säule 3b → *freie Vorsorge*.

**Erwerbsunfähigkeit** | Erwerbsunfähigkeit liegt vor, wenn die versicherte Person wegen einer medizinisch objektiv feststellbaren Krankheit oder wegen eines Unfalls ganz oder teilweise ausserstande ist, ihren Beruf oder eine andere zumutbare Erwerbstätigkeit auszuüben und sie einen Erwerbsausfall erleidet.

**Freie Vorsorge** (Säule 3b) | Freiwillige Vorsorge, die Sie im Rahmen der 3. Säule selber tätigen können. Beispiele: Lebensversicherungen, Kapitalanlagen, Erwerb von Wohneigentum.

**Freizügigkeitspolice** | Form der Erhaltung des Vorsorgeschatzes im Rahmen der 2. Säule bei einer Versicherung. Die Freizügigkeitspolice ist eine besondere, ausschliesslich und unwiderruflich der Vorsorge dienende Versicherung. Beispiel: Wenn Sie Ihre berufliche Tätigkeit aufgeben und die Ihnen zustehende Freizügigkeitsleistung keiner neuen Vorsorgeeinrichtung überwiesen werden kann, haben Sie die Möglichkeit, den Vorsorgeschatz durch Errichtung einer Freizügigkeitspolice zu erhalten.

**Gebundene Vorsorge** (Säule 3a) | Freiwillige, staatlich geförderte Vorsorgeform.

Die Säule 3a ist eine besondere, ausschliesslich und unwiderruflich der Vorsorge dienende Versicherungs- oder Banklösung.

Der Staat fördert die gebundene Vorsorge, indem Sie in der Steuererklärung Ihre jährlichen Beiträge vom steuerbaren Einkommen in Abzug bringen können. Bei der Auszahlung wird die Leistung privilegiert besteuert.

Die gebundene Vorsorge können Sie nach Ihren Bedürfnissen und Wünschen mit einer Todesfall- und/oder Invaliditätsversicherung kombinieren.

**Invalidität** | Als Invalidität wird die dauernde volle oder teilweise Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit bezeichnet.

**Kapitaldeckungsverfahren** | Für jeden Versicherten wird ein eigenes, rechnermässig separat geführtes Altersguthaben angespart, das zur Finanzierung der Leistungen für diesen Versicherten dient (Beispiel: 2. Säule).

**Lebensversicherung** | Die Lebensversicherung dient der Vorsorge für das Alter und der Absicherung gegen finanzielle Folgen von Tod und Erwerbsunfähigkeit.

**Police** | Die Police ist eine Urkunde, die alle wesentlichen Elemente des Versicherungsvertrages enthält – insbesondere Rechte und Pflichten von Versicherungsnehmer und Versicherungsgesellschaft. Die Police ist kein Wertpapier.

**Risiko** | Als Risiko wird die Möglichkeit des Eintritts eines schädigenden Ereignisses bezeichnet.

**Umlageverfahren** | Hier werden Leistungen laufend aus den eingenommenen Beiträgen des gesamten Versichertenbestandes finanziert (Beispiel: AHV/IV).

**Vorsorgeeinrichtung** | Das *BVG* verpflichtet die Arbeitgeber, eine sogenannte Vorsorgeeinrichtung («Pensionskasse») zu schaffen oder sich einer bestehenden Vorsorgeeinrichtung anzuschliessen. Statt «Vorsorgeeinrichtung» ist in der Umgangssprache das Wort «Pensionskasse» gebräuchlich.

Die Vorsorgeeinrichtung bietet Gewähr, dass das Vorsorgevermögen im Falle eines Konkurses des Arbeitgebers geschützt und für die Personalvorsorge gesichert ist. Vorsorgeeinrichtungen können rechtlich als Stiftung, Genossenschaft oder Einrichtung des öffentlichen Rechts ausgestaltet sein.

Wir verwenden in dieser Broschüre häufig nur die männliche Form. Dabei meinen wir immer auch das weibliche Pendant. Die Beschränkung macht den Text leichter lesbar.

