

3a oft günstiger als Pensionskasse

KMU Selbstständige haben bei der Gestaltung ihrer Altersvorsorge mehr Spielraum – so wird er optimal genutzt.

FREDY HÄMMERLI

Bei vielen Kleinunternehmen steckt die ganze Altersvorsorge im Betrieb. Die Hoffnung, die eigene Firma derinst gewinnbringend verkaufen zu können, erweist sich jedoch nur selten als berechtigt. Eine zusätzliche Vorsorge über den freiwilligen Anchluss an eine Pensionskasse oder regelmäßige Einlagen in die steuerbegünstigte Säule 3a empfiehlt sich deshalb für alle Selbstständigerwerbenden – egal ob Arzt, Architekt, Kleingewerbler, Künstler oder Unternehmensberater.

Doch was eignet sich für Selbstständige besser für die Altersvorsorge? Pensionskasse oder Säule 3a? Unabhängig von der künftigen Rendite stellt sich zunächst die Frage nach dem eigenen Sicherheitsbedürfnis. Für Alleinstehende reicht allenfalls zusätzlich zur Säule 3a eine Invaliditätsversicherung. Auf das teure Gesamtpaket einer Pensionskasse kann ein Single getrost verzichten. Wer dagegen Ehepartner und Kinder hat, ist auf den Schutz durch eine Hinterbliebenenrente oder ein Todesfallkapital eher angewiesen. Diese Zusatzversicherung muss bei einer reinen 3a-Lösung also mitgerechnet werden.

Die Säule 3a hat dabei einige Vorteile auf ihrer Seite:

- Sie ist flexibel. Ein Wechsel zu einem Anbieter mit bessererem Konditionen ist jederzeit möglich, bei Liquiditätsengpässen auch ein Zahlungsunterbruch.
- Mit einem 3a-Wertschriftenkonto lassen sich potenziell bessere Renditen erzielen als mit der Pensionskasse.
- 3a-Sparer können mehrere Konten führen und diese gestaffelt beziehen. Das hilft, die Progression zu brechen und Steuern zu sparen.
- 3a-Versicherungslösungen bieten auf der anderen Seite etwas mehr Sicherheit, indem die Prämien und damit das Sparziel bei Erwerbsunfähigkeit gedeckt sind.

- Der 3a-Vorzug für die Finanzierung von Wohneigentum ist problemlos möglich. Bei einer Pensionskasse ist er ab fünf Jahren schwierig zu erhalten.

Vielverdiener setzen auf PK-Lösung

Das Vorsorgespiel mit der Säule 3a hat aber auch Nachteile: Um die ergänzenden Risikoversicherungen muss man sich selbst kümmern. Und die Einzahlungen sind auf 20 Prozent des Nettoerwerbsinkommens respektive höchstens 33'840 Franken jährlich begrenzt (Stand 2017). Dieses Maximum ist bei einem Lohn von knapp 170'000 Franken erreicht. Wer mehr verdient, wird mit einer Pensionskasse unter Umständen besser fahren, zumal die versicherbare Einkommensgrenze in der zweiten Säule mit 846'000 Franken sehr hoch liegt und bis zu 25 Prozent des Erwerbsinkommens einbezahlt werden dürfen.

Die beste Lösung für Selbstständige hängt von Zivilstand, Lohnhöhe und Berufsgattung ab.

Ein weiterer Nachteil der Säule 3a: Im Alter darf man sein Guthaben nur als Kapital beziehen, nicht als Rente. Doch dieser Nachteil lässt sich mit einem Kniff umschiffen: So darf man beispielsweise bis zu seinem sechzigsten Altersjahr jährlich in seine Säule 3a einzahlen. Dann schliesst man sich doch noch einer Pensionskasse an und transferiert sein 3a-Guthaben steuerneutral in die zweite Säule. So kann man sich – je nach persönlichen Bedürfnissen – bei der Pensionierung das gesamte Altersguthaben ausrichten oder einen Teil in bar auszahlen lassen.

Berufe mit Branchenlösungen

Selbstständigerwerbende können auch eine eigene Vorsorgesiftung gründen oder sich die Kasse eines Berufsverbands anschliessen. Eine eigene Stiftung zu gründen ist allerdings teuer, aufwendig und risikoreich, weil der statistische Ausgleich von guten und schlechten Risiken fehlt. Eine eigene Vorsorgesiftung rechtfertigt sich normalerweise erst ab ein paar Dutzend Mitarbeitenden. In dieser Situation haben die meisten Firmen längst ihre Rechtsform in eine Aktiengesellschaft oder eine GmbH geändert. In aller Regel schliessen sich die Inhaber des Unternehmens dann auch der Pensionskasse des eigenen Unternehmens an.

Für viele Berufsgattungen existieren gleich mehrere Branchenlösungen, so etwa für Ärzte oder Anwälte. Wer sich bei keinem Berufsverband anschliessen kann, findet immer noch bei der Stiftung Aufgemarktierung Unterschlupf. Sie nimmt jeden Selbstständigen auf, ist allerdings teuer, weil sie auch den «schlechten Risiken» eine Vorsorgelösung bieten muss.



Selbstständigerwerbende: Frühzeitig die Altersvorsorge planen.

VORSORGE

Rechenbeispiel für Selbstständige

Zins Mehr als mickrige 0,5 Prozent jährlich liegen bei den meisten Banken derzeit für 3a-Zinskonten nicht drin. Da nehmen sich die 1,5 Prozent garantierte Verzinsung bei der Pensionskasse vergleichsweise grosszügig aus. Doch der garantierte Zins gilt lediglich für den BVG-Lohn, maximal also für ein Erwerbsinkommen von 84'600 Franken. Auf der anderen Seite lassen sich mit einem 3a-Wertschriftenkonto dank seinem Aktienanteil durchaus auch bessere Renditen erzielen. So zumindest zeigt es der Rückblick über die vergangenen Jahre. Für den Vergleich gehen wir deshalb bei beiden Vorsorgeformen

von einer Durchschnittsverzinsung von 1,5 Prozent aus:

- Ein heute 35-jähriger Mann mit 120'000 Franken Einkommen und jährlichen Maximalen Einlagen von 24'000 Franken (20 Prozent seines Erwerbsinkommens) hat so nach 35 Jahren rund 900'000 Franken auf seinem 3a-Konto. Für die Invaliditätsversicherung zahlt er über diesen Zeitraum rund 40'000 Franken. Netto bleiben ihm also etwa 860'000 Franken. Schliesst er sich einer Pensionskasse an, so darf er bei seiner Pensionierung mit 65 Jahren unter den gleichen Voraussetzungen mit rund 810'000 Franken

Alterskapital rechnen. Die Differenz von rund 50'000 Franken ist in die Hinterlassenenversicherung sowie in die Verwaltung der Vorsorgesiftung geflossen.

- Wäre der Mann verheiratet und würde seine Familie mit einer abnehmenden Todesfallrisikoversicherung von 400'000 Franken versichern, so würde er mit der 3a-Lösung immer noch etwa 20'000 Franken günstiger fahren als mit der Pensionskasse. Je nach konkretem Fall kann das natürlich anders aussehen als im obigen Beispiel. Das Einholen von Offerten oder der Bezug eines Vorsorgeberaters empfiehlt sich.

ANZEIGE

Umfassende Beratung.

LGT. Ihr Partner für Generationen. LGT Bank (Schweiz) AG

www.lgt.ch

 Private Banking

NEBENWERTE ASCOM

Healthcare und Software

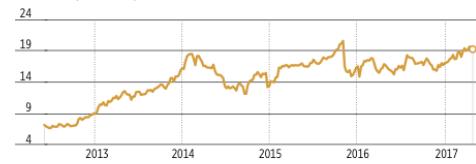
Ascom ist ein globaler, auf Healthcare spezialisierter Lösungsanbieter für erfolgskritische Informations- und Kommunikationstechnologien. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Baar beschäftigt weltweit 1200 Mitarbeiter. Seit der Desinvestition von Network Testing per 30. September 2016 konzentriert sich die ehemals divisional geführte Ascom als **One Company** besonders auf missionskritische Kommunikationslösungen für den Healthcare-Sektor (Aktivitäten der ehemaligen Sparte Wireless Solutions). Mit dieser Fokussierung einher geht ein Wandel der Organisation von einer produktorientierten Organisation hin zu einem **Lösungsanbieter**. Das Leistungsspektrum von Ascom teilt sich in die Bereiche Software, Support und Systems auf. Im Rah-

men der Ausrichtung auf Lösungsorientierung erhalten Services (Beratung) und Support (Wartung von Hardware und Software-Updates) fortan eine höhere strategische Gewichtung. Per 2016 waren **85 Prozent des Umsatzes von Ascom projektabasiert**. Ascom will bis 2020 den Anteil wiederkehrender Umsätze von 15 Prozent auf 30 Prozent steigern. Ascom ist in der einzigartigen Lage, mit seiner Plattform und mehr Software zur **Reduktion der Gesundheitskosten** beizutragen. 2017 wird Ascom weitere Meilensteine in der Umsetzung der Strategie präsentieren, bevor 2019 statliche Wachstumsraten eintreten und sich die Ebitda-Marge dem Ziel von 20 Prozent bis 2020 zügig annähert.

Reto Huber, Research Partners

Ascom

Aktienkurs (in Franken)



Kurs am 29.5.2017 (in Franken)

Kursentwicklung seit 1.1.2003 (in Prozent)

52-Wochen-Hoch (in Franken)

52-Wochen-Tief (in Franken)

Marktkapitalisierung (in Millionen Franken)

Dividendenrendite (in Prozent)*

Kurs-Buch-Verhältnis (KBV)*

Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)*

19.05

114,00

19.80

14.95

705,70

2,62

7,56

24,85

QUELLE: INTERACTIVE DATA, *SCHÄTZUNG 2017 RESEARCH PARTNERS

Fazit Unser DCF-gestütztes Zwölf-Monats-Kursziel von 25 Franken pro Aktie entspricht einem 2018er KGV von 28,3 und einem EV/Ebitda von 16,9. Das Upside von rund 30 Prozent gegenüber dem Marktpreis reflektiert das bevorstehende hohe Gewinnwachstum, mit dem der Markt derzeit nicht rechnet. Als grösstes Risiko erachten wir, dass die Umsetzung der Strategie mehr Zeit benötigt. Wir empfehlen die Aktie zum Kauf.

Rating



★★★★★ Bergkristall

★★★ Löwenzahn

★★★★★ Edelweiss

★★ Kieselstein