Bank

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung**

Band (Jahr): **75 (1997)**

Heft 7-8

PDF erstellt am: **02.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Schön ist natürlich, wenn man im Laufe des (langen) Ehelebens den Streit ums Geld beigelegt und ehrlich und fair Rechte und Pflichten zu beider Zufriedenheit geteilt hat. Oder sogar in Sachen Finanzen immer einig war – dazu würden mich ein paar Rezepte schon interessieren.

Die Lösung, die Sie getroffen haben, kann selbstverständlich nicht für alle Fälle gelten. Die Budgetberaterin löst die Frage, wer wieviel an die Haushaltkosten beizutragen hat, stets anhand eines Familienbudgets. Gerecht ist das Resultat dann, wenn beiden Partnern (ungefähr) gleichviel Geld und gleichviel Freizeit zur Verfügung stehen. Ständiges Schielen nach eventuellem Zukurzkommen ist allerdings der Partnerschaft nicht gerade förderlich!

Marianne Gähwiler

Bank

Dr. Emil Gwalter

Leibrentenversicherungen

Aus den Ratgeberbeiträgen ist eine mindestens zurückhaltende, meist gar ablehnende Haltung um Fragen im Zusammenhang mit Leibrenten zu spüren. Ein Stück weit verständlich: Wer will sich schon dem Vorwurf von späteren Erben aussetzen, man hätte ein Vermögen den Versicherungsgesellschaften in die Tasche gesteckt? – Aber Leibrenten sind in vielen Fällen ein nützliches Instrument, um das Einkommen bis zum Tod ohne Angst um das schwindende Vermögen auszubessern, Dies sollte vor allem dann gelten, wenn pflichtteilsberechtigte Erben fehlen und andere Rücksichten zweitrangig sind. Wie sagte doch Theodor Storm so schön: «Blüte edelsten Gemütes ist die Rücksicht, doch zu Zeiten sind erfrischend wie Gewitter goldne Rücksichtslosigkeiten.»

Im Verein mit Herrn Storm brechen Sie eine Lanze für die Leibrentenversicherung. Bravo! In einem Punkt sind wir uns uneingeschränkt einig: Wer seinen Nachkommen die bestmögliche Ausbildung geschenkt hat, hat seine Pflicht getan. Sie oder er hat gegenüber den zukünftigen Erben keine Verpflichtungen mehr. Herr Storm und Sie nennen es «goldene Rücksichtslosigkeit»; ich will es ein legitimes Recht nennen, die verbleibenden Jahre so ausgiebig wie möglich zu geniessen. Eine Pflicht zur Rücksicht besteht einzig dem überlebenden Ehepartner gegenüber.

Selber bin ich kein Gegner der Leibrentenversicherung. Wenn ich bei ihrer Empfehlung eher zurückhaltend bin, so hat dies vor allem drei Gründe.

Den einen davon hatten Sie selbst in Ihrem ausführlichen Brief schon genannt: den Verlust der Verfügung über das investierte Vermögen.

Der andere Grund ist die tiefe Verzinsung des einbezahlten Kapitals. Versicherungsgesellschaften gehen mit dem Verkauf von Leibrenten ein Risiko ein. Es ist durchaus legitim, dass sie sich dieses Risiko abgelten lassen. Im Kalkulieren von Risiken sind Versicherungen Meister. Dies führt dazu, dass sich mit einer sinnvollen anderen Geldanlage ein nahezu gleich hohes Einkommen erzielen lässt wie mit einer Leibrente – und dies erst noch ohne Vermögensverzehr.

Ein drittes Argument ist die Inflation. Wer heute 100jährig ist und mit 60 eine Leibrente abgeschlossen hat, hatte dies anno 1957 getan, wobei die Renten nach dem damaligen Geldwert berechnet wurden. Auch ein grosszügiger Bonus wird diesen Mangel kaum ausgleichen. Das gleiche Argument gilt natürlich auch für Anlagen in Obligationen. Nur wer in Sachwerten investiert, kann auf eine Abgeltung der Inflation hoffen. Dafür sind solche Anlagen mit anderen Risiken behaftet, die man unbedingt beachten sollte. Aus den genannten Gründen finde ich, man sollte mit dem Abschluss einer Leibrentenversicherung so lange wie möglich zuwarten.

Und noch etwas zur Steuerersparnis: Es gibt viele Rezepte zum Steuersparen. Wie wirksam sie sind, muss in jedem konkreten Fall abgeklärt werden. Solche Rezepte sollte man gleich behandeln wie Medikamente: Die erwünschte Hauptwirkung mit den unerwünschten Nebenwirkungen vergleichen und dann entscheiden.

Wichtig ist: Nie das ganze Vermögen in eine Leibrente investieren, sondern einen Notgroschen für alle Fälle auf der hohen Kante belassen.

Dr. Emil Gwalter

Der Ratgeber ...

... steht allen Leserinnen und Lesern der Zeitlupe zur Verfügung. Er ist kostenlos, wenn die Frage von allgemeinem Interesse ist und die Antwort in der Zeitlupe publiziert wird. (Bei Steuerproblemen wenden Sie sich am besten an die Behörden Ihres Wohnortes.)

Anfragen senden an:
Zeitlupe,
Ratgeber,
Postfach,
8027 Zürich

ELEKTROMOBIL

Leicht zu manövrieren, einfach zu handhaben

- modernes Design
- ruhig fahren statt gehen – auch beim Einkauf im Laden
- für ältere und gehbehinderte Leute
- mit eingebautem Ladegerät
- max. Geschwindigkeit 7 km/h
- 1 Jahr Garantie
- Preis Fr. 6710.– inkl. Mwst./Lieferung

Ich interessiere mich für das **Elektromobil.**
Bitte senden Sie mir den Detailprospekt.

Name:

Adresse:

PLZ/Ort: Telefon:

Rufen Sie uns an oder senden Sie den Coupon an:
Power Push AG, Hinterflueweg 6, 6064 Kerns, **Telefon 041/660 96 66** ZL