



Geld aus Todesfallrisiko-Police: Begünstigte muss Auszahlung versteuern

KEYSTONE

Steuertrick für Partner und Kinder

Wer bei einer Todesfallrisiko-Police keinen Begünstigten einträgt, kann den Steuerbehörden ein Schnippchen schlagen. Einzelne Versicherungen stellen aber Bedingungen.

Ehepartner oder Kinder, die Geld aus einer Todesfallrisiko-Versicherung erhalten, müssen diesen Betrag als Einkommen versteuern. Dabei wird zwar ein Vorzugstarif angewendet. Die Steuer ist wegen der Höhe solcher Auszahlungen aber trotzdem nicht zu unterschätzen.

Doch die Steuer lässt sich vermeiden, indem man in der Police keinen Begünstigten einträgt. In diesem Fall fliesst die Auszahlung in den Nachlass und unterliegt bloss der Erbschaftsteuer, die in fast allen Kantonen für Ehegatten und Nachkommen abgeschafft wurde.

Die meisten Lebensversicherer akzeptieren dieses Vorgehen. Die Helvetia, die Pax und die Swiss Life sogar ohne Wenn und Aber. Allianz, Basler, Generali, National und Zürich ver-

langen eine schriftliche Erklärung, worin der Kunde festhalten muss, dass er keine Begünstigung wünscht. Lässt er das betreffende Feld leer, wird die Standardbegünstigungsklausel angewendet: erstens Ehegatte, zweitens Kinder, drittens Übrige.

Bestätigung der kantonalen Steuerverwaltung

Einzig die Winterthur verlangt, dass der Versicherungsnehmer entweder einen speziellen Begünstigten einträgt oder die Standardbegünstigung wählt. Und die Vaudoise besteht auf einer Bestätigung der kantonalen Steuerverwaltung, dass sie den Verzicht auf eine Begünstigung akzeptiert.

Die Zurückhaltung der meisten Versicherungsgesellschaften kommt nicht

von ungefähr: Der Trick, auf eine Begünstigung zu verzichten und seinem Ehepartner oder seinen Kindern so eine steuerfreie Leistung zukommen zu lassen, könnte nämlich «als Steuerumgehung interpretiert werden», sagt Roger Matthes, Leiter Privatkunden Leben bei der Basler Versicherung.

Die namentliche Erwähnung von Begünstigten bringt neben dem Steuernachteil aber auch einige Vorteile:

► Erbberichtigte Begünstigte erhalten die Kapitalauszahlung auch dann, wenn sie das Erbe ausschlagen, zum Beispiel weil der Verstorbene überschuldet war.

► Sind Ehegatte oder Nachkommen als Begünstigte eingetragen, unterliegt der Versicherungsanspruch bei Betreibung oder Konkurs des Versicherten nicht der Zwangsvollstreckung.

► Die Todesfallsumme wird aufgrund einer Begünstigungsklausel in der Regel schneller ausbezahlt als über den Nachlass.

Fredy Hämmerli

Kleingedruckt

Die Informationen über Art und Qualität der verwendeten Materialien und Geräte in einem Neubau sind oft unzureichend. K-Geld sagt, worauf Käufer beim Baubeschrieb achten sollten.

Kürzlich standen in Erlenbach am Zürichsee sechs Eigentumswohnungen mit Seeanstoss zum Verkauf. Verkäuferin war die Zürcher Firma Schaeppi Grundstücke. Einzelne Wohnungen kosteten über 2 Millionen Franken.

Die Käufer mussten sich trotz dieser hohen Preise mit einem äusserst knappen Baubeschrieb begnügen: Die Beschreibung aller Details des Gebäudes, der Innenausstattung und der Umgebung umfasst nur eine A4-Seite.

Auch im beurkundeten Kaufvertrag wird nur auf diese kurze Aufstellung im Verkaufsprospekt verwiesen. Die Gestaltung des Aussenraums ist auf nur dreieinhalb Zeilen abgehandelt: «Begrünung mit Rasen» oder «teilweise Hecken» steht da. Die Abschnitte zu Küche, Boden- und Wandbelägen sind zwar

etwas länger, aber ebenfalls sehr vage.

Zum Beispiel «Einbaukühlschrank mit separatem Gefriereteil Miele». Der Verkäufer kann mit einer so ungenauen Angabe irgendein entsprechendes Modell dieses Herstellers einbauen, zum Beispiel das billigste.

Infos über die Preise der Materialien und Geräte sucht man vergeblich. Ein Käufer, der andere Küchenapparate oder Bodenbeläge wünscht, kann den möglichen Mehr- oder Minderpreis nicht ermitteln.

Unzureichende Angaben in den Unterlagen

Daniel Thoma von Schaeppi Grundstücke sagt, es sei unzureichend. Hunderten von Interessenten detailliertere Unterlagen zuzustellen: «In einer ersten Evaluationsphase ist dies nach unserer Erfahrung von untergeordnetem Interesse.» In einer späteren Phase sei es selbstverständlich möglich, diese Fragen zusammen mit dem Architekten zu klären.

Unabhängige Fachleute halten einen derart kurzen Baubeschrieb aber für unzureichend. «Es ist unverständlich, warum ein Bauwerk zu Preisen von rund 2 Millionen Franken derart knapp umschrieben wird», sagt Rolf Truninger, Ge-

Buchtipp



«Die eigenen vier Wände»
Der K-Tipp-Ratgeber zu Bauen, Kaufen und Renovieren.

Die wichtigsten Tipps für Bauherren und Wohneigentümer. Zu bestellen mit der Karte auf Seite 13 oder unter www.ktipp.ch.

Küchen mit grosser Wirkung



ALAMY

Kücheneinbau: Eigenheimverkäufer budgetieren oft unrealistisch tief

schäftsleiter des Bauherrenberaters Qualicasa.

Und der Jurist Dominik Romang, Präsident des Schweizer Stockwerkeigentümerversandes, fügt an: «Der Baubeschrieb sollte für sämtliche Details schriftlich regeln, welche Bauteile verwendet werden und wie die einzelnen Elemente ausgeführt werden.»

Der Baubeschrieb muss also nicht nur über Qualität und Preise detailliert informieren, sondern auch über die Verarbeitung. Werden beispielsweise die Fliesen im Badezimmer nur rund um das Lavabo und die Dusche angebracht oder an allen Wänden und bis zur Decke?

«Kaufinteressenten sollten mit dem Architekten oder Generalunternehmer sprechen», rät Adrian Wenger vom VZ Vermögenszentrum. So lassen sich fachliche Fragen, aber auch Details zum individuellen Innenausbau klären.

Kommt ein ungenügender Ausbaustandard erst

während der Bauphase ans Licht, kann es teuer werden: Verkäufer stellen für Projekt- und Beststellungsänderungen oft unverhältnismässig hohe Rechnungen.

Ausbaustandard liegt häufig auf tiefem Niveau

Ausserdem wird manches oft an der unteren Grenze budgetiert. «Ein Küchenbudget von 15 000 Franken reicht meist kaum für eine kleine Küche in einer Mietwohnung», sagt Jurist Romang.

In Ausstellungen von Küchen- und Badezimmerherstellern stellen Käufer dann oft fest, dass der gewünschte Ausbaustandard deutlich teurer ist als die dem Kaufpreis zugrunde liegende Ausführung. Romang kennt dieses Ärgernis bestens: «Der Endpreis einer Wohnung ist manchmal ein Viertel höher, nur damit der Innenausbau ein einigermaßen akzeptables Level erreicht.» **Jürg Zulliger**

Checkliste

Baubeschrieb: Verlangen Sie klare Preise

- ▶ Ein möglichst detaillierter Baubeschrieb ist ein Muss. Darauf achten, dass das Dokument Bestandteil des Kauf- oder Bauvertrags ist.
- ▶ Gewisse technische Werte soll man sich schriftlich zusichern lassen – beim Schallschutz etwa die erhöhten Anforderungen der SIA-Norm. Wichtig sind zudem Energiekennzahlen (Energieverbrauch pro Quadratmeter Wohnfläche) oder der Wärmedämmwert der Fenster. Als gut gilt etwa ein Wärmeschutzglas mit einem Dämmwert (U-Wert genannt) von 0,9 oder weniger.
- ▶ Materialien, Bauteile und Produkte sind detailliert zu bezeichnen. Dazu bedarf es der Angabe von Marken, Produktnamen und Preisen bzw. Budgetpositionen.
- ▶ Wichtig ist auch die Verarbeitung, zum Beispiel: «Parkett geklebt» oder «schwimmend verlegt». Die Variante «geklebt» ist vor allem hinsichtlich Trittschall vorzuziehen.
- ▶ Verlangen Sie Klarheit bei den Preisen: Sind die Budgetangaben netto oder brutto, das heisst mit oder ohne Unternehmerrabatt? Ist die Mehrwertsteuer inbegriffen?
- ▶ Die versprochenen Leistungen in Garten und Aussenbereich überprüfen. Oft wird fast nichts zugesichert oder die Budgets reichen nur für ein paar Quadratmeter Rasen. Stockwerkeigentümer sollten auch die gemeinschaftlichen Gebäudeteile prüfen (Treppenhaus, Aussenraum, Parkplätze usw., siehe Seite 25).
- ▶ Die Budgetpositionen sollten angemessen sein. Für eine Küche in üblichem Standard sind mindestens 20 000 Franken netto zu budgetieren, für Bodenbeläge rund 100 Franken pro Quadratmeter.