

Roth Gyga & Partner AG | FMH Insurance Services | Moosstrasse 2 | 3073 Gümligen
Tel. 031 959 50 00 | Fax 031 959 50 10 | mail@fmhinsurance.ch | www.fmhinsurance.ch



Finanzielle Klarheit in jeder Lebensphase Teil 1: Was beinhaltet eine Finanzplanung?



In dieser und in den kommenden Ausgaben des FMH Insurance Services Finanz-Newsletters werfen wir ein Hauptaugenmerk auf die Finanzplanung. In einem ersten Teil zeigen wir Ihnen auf, was eine klassische Finanzplanung beinhaltet. In den weiteren Ausgaben zeigen wir anschliessend anhand von Beispielen einige typische Kundensituationen. Wie viel Geld haben Sie? Können Sie sich eine frühzeitige Pensionierung leisten? Diese Fragen lassen sich oft gar nicht so einfach beantworten. Eine Übersicht über das Angesparte und eine Prognose über die künftige Entwicklung liefert eine Finanzplanung. Untenstehend finden Sie eine stark vereinfachte Übersicht eines Finanzplans, anhand dessen wir auf die einzelnen Bereiche eingehen werden:

1 Einnahmen

In einem ersten Schritt werden alle Einnahmen des Kunden aufgeführt. Diese setzen sich bei Erwerbstätigen hauptsächlich aus dem Angestelltenlohn beziehungsweise dem Praxisgewinn zusammen. Weiter sind auch Geldflüsse wie zum Beispiel Erträge aus vermieteten Immobilien zu berücksichtigen. Bei Pensionierten besteht diese Position aus der AHV- und BVG-Rente sowie aus Zahlungen der privaten Vorsorge. Bei den Einnahmen werden jeweils die netto ausbezahlten Beträge berücksichtigt, z.B. bei einer Lohnzahlung der Nettolohn. Bonuszahlungen können auch berücksichtigt werden. Die Zahlungen sollten jedoch einer realistischen Schätzung unterliegen, um das Bild nicht zu verfälschen.

Planung ist das halbe Leben

Liebe Kundinnen, liebe Kunden

Wie man so schön sagt, ist Planung das halbe Leben. Genau so und nicht anders verhält es sich auch hinsichtlich Ihrer Finanzen. Es soll geplant werden, was erfolgreich werden soll. Wir versuchen dieser Thematik und der entsprechenden Wichtigkeit mit einer mehrteiligen Finanzplanungsserie gerecht zu werden.

Ebenfalls Bestandteil dieser Planung sind bestehende Wertschriftendepots. Wie sind diese strukturiert, stimmen die Schwerpunkte mit Ihrer Strategie überein? Wie sehen die Aussichten für Wertschriftenanlagen in den kommenden Jahren aus? Stehen die Chancen in einem guten Verhältnis zu den eingegangenen Risiken? Diese und weiterführende Überlegungen versuchen wir in einer weiteren Rubrik darzulegen.

Auch dieser Newsletter soll Ihnen dazu dienen, sich zu Ihrer Situation Gedanken zu machen und gegebenenfalls Ideen für Ihre weitere Planung zu erhalten. Und wenn Sie nicht weiterkommen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Herzlichst

Thomas Roth & Sergio Kaufmann

Vereinfachtes Beispiel einer Finanzplanung

Jahr	2014	2015	2016	2017	...
1 Total Einnahmen	250 000	250 000	250 000	250 000	...
2 Total Ausgaben	-180 000	-180 000	-180 000	-180 000	...
3 Über-/Unterdeckung	70 000	70 000	70 000	70 000	...
4 Total Vermögen	1 350 000	1 420 000	1 490 000	1 560 000	...

Weiter im Inhalt

- Wertschriftendepot
- Krankenkassen-Check-up
- Säule 3a Beiträge und BVG-Einkäufe

2 Ausgaben

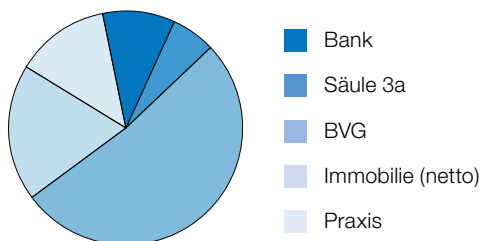
Das Erstellen eines Budgets ist für eine Finanzplanung unumgänglich. Dabei ist es oft sehr schwierig, die einzelnen Positionen zu beziffern, wobei eine erste grobe Schätzung häufig zu tief ist. Die Ausgaben unterteilen wir in der Regel nach Lebenshaltungskosten, Wohnkosten und Steuern. Es müssen auch Kosten berücksichtigt werden, die nicht jedes Jahr anfallen, wie z.B. die Ersatzanschaffung eines neuen Autos oder eine geplante Renovation des Einfamilienhauses. Einen guten Anhaltspunkt liefert die Vermögensentwicklung der letzten Jahre. Die Veränderung des Vermögens plus die geschätzten Ausgaben müssten ungefähr die Einnahmen ergeben.

3 Über-/Unterdeckung

Zieht man von den totalen Einnahmen die totalen Ausgaben ab, wird ersichtlich, wie viel Geld Ende Jahr übrig bleibt oder ob Sie mehr ausgeben als einnehmen. Ein Überschuss kann als Anlage für den Vermögensaufbau verwendet werden, während ein allfälliges Minus durch Vermögensverzehr finanziert werden muss. Das Ergebnis hängt oft sehr stark mit der Lebenssituation zusammen. So verfügt z.B. ein Ärzteehepaar mit einer gut laufenden Praxis über eine hohe Sparquote, während nach der Pensionierung in der Regel die Ausgaben zum Teil durch einen gezielten Vermögensverzehr finanziert werden.

4 Vermögen

In diesem Bereich werden alle Vermögenswerte und Schulden aufgelistet und die Entwicklung über die nächsten Jahre projiziert. Auch Vermögensumschichtungen können so dargestellt werden wie z.B. ein Einkauf in die Berufliche Vorsorge oder die Rückzahlung einer auslaufenden Hypothek. Bei der Entwicklung der Guthaben gehen wir jeweils von konservativen Annahmen aus, damit der künftige Kapitalbedarf nicht zu stark von Zinsen oder Börsenentwicklungen abhängig ist. Weiter unterteilen wir das Vermögen auch nach Verfügbarkeit, da z.B. das gebundene Vermögen (Säule 3a, BVG) nicht jederzeit bezogen werden kann oder auch eine Immobilie nicht sofort veräussert werden kann. Dadurch kann auch eine Struktur des Vermögens aufgezeigt werden, wie das folgende Beispiel zeigt:



Massnahmen beschliessen...

Auch die genaueste und schönste Finanzplanung nützt nur etwas, wenn daraus Massnahmen abgeleitet werden können. Dabei geht es darum, die Ziele und Wünsche des Kunden so gut wie möglich zu erfüllen. Möchte sich z.B. ein Paar mit Alter 63 pensionieren lassen, kann anhand der Ausgaben der Kapitalbedarf zu diesem Zeitpunkt errechnet werden. Daraus kann abgeleitet werden, welcher Betrag dafür jährlich zur Seite gelegt werden muss und wie dieser am besten angelegt werden soll.

... und umsetzen

Viele Ärztinnen und Ärzte kommen mit einer bestehenden Planung zu uns, ohne dass sie bei der Umsetzung der Massnahmen unterstützt worden wären. Die FMH Insurance Services Berater betreuen Sie von A bis Z und liefern Ihnen Lösungen für Ihre Situation. Gemeinsam setzen wir ein erstelltes Konzept um und überwachen anschliessend regelmässig mit Ihnen, ob Sie sich auf Zielkurs befinden.

In der nächsten Ausgabe des FMH Insurance Services Finanz-Newsletters finden Sie den 2. Teil dieses Beitrages. Wir werden Ihnen anhand eines Beispiels die Finanzplanung bei einer Praxisgründung aufzeigen.



Die drei häufigsten Fragen zur FMH Insurance Services Finanzplanung

Was kostet mich die Finanzplanung? Der Aufwand für die Erstellung einer Finanzplanung ist von Fall zu Fall unterschiedlich. In einem ersten kostenlosen Gespräch verschafft sich unser Berater eine grobe Übersicht und erstellt Ihnen anschliessend einen Kostenvoranschlag.

Verpflichte ich mich zum Kauf irgendwelcher Produkte, wenn ich eine Finanzplanung erstellen lasse? Nein. Unsere Berater analysieren Ihre Situation völlig neutral und unabhängig von Produkten. Sofern entsprechende Massnahmen getroffen werden, schlagen Ihnen unsere Berater verschiedene Lösungen vor. Als unabhängiges Beratungsunternehmen arbeiten wir mit verschiedenen Banken und Versicherungen zusammen und können Ihnen best-in-class geeignete Produkte vorschlagen. Über die Umsetzung können Sie frei entscheiden.

Welche Unterlagen soll ich fürs Erstgespräch bereithalten? Je besser Sie dokumentiert sind, desto schneller lassen sich die gewünschten Informationen zusammentragen. Insbesondere folgende Unterlagen beinhalten viele wichtige Informationen: Steuererklärung, BVG-Ausweis und -Reglement, Arbeitsvertrag und -reglement, private Versicherungspolicen, Konto- und Depotauszüge, Haushaltsbudget.

Wertschriftendepot Auf was muss geachtet werden?

Viele Sparer fragen sich, wie sie ihr Geld überhaupt noch halbwegs vernünftig anlegen können. Auf einem Sparbuch bewegen sich die Zinssätze irgendwo zwischen 0.1% und bestenfalls 0.5%. Kassenobligationen mit einer festen Laufzeit von 8 Jahren werden in der Regel zwischen 1% und 1.5% verzinst. Bei Pensionskassengeldern kann aktuell immerhin mit einem Zins zwischen 1.5% und 2% gerechnet werden. Dafür sind die Gelder aber zweckgebunden und können unter Umständen erst im Pensionsalter wieder bezogen werden.

In diesem Umfeld erscheint eine Anlage in Wertschriften als attraktive Alternative. Einerseits konnten in den letzten Jahren mit steigenden Aktienkursen Kursgewinne eingefahren werden, zudem wurden Anleger von vielen Unternehmen mit üppigen Dividendenzahlungen belohnt. Da zudem das Zinsumfeld seit Jahren von sinkenden Zinssätzen geprägt ist, konnten auch auf den Obligationen Kursgewinne erwirtschaftet werden und man profitiert dabei immer noch von den, im Verhältnis zu heute, hohen Zinssätzen.

Wie geht es nun aber weiter?

Wie immer ist eine Prognose der Marktentwicklung sehr schwierig. Zehn Experten würden mindestens zehn unterschiedliche Vorhersagen abgeben. Eine weitere Einschätzung von unserer Seite würde hier sicher keinen Mehrwert generieren. Viel mehr möchten wir uns einige grundlegende Überlegungen zu den einzelnen Anlageklassen machen.

Aktien

In den letzten Monaten wurde immer wieder von Höchstständen verschiedenster Aktienindizes berichtet. Dies im Gegensatz zu unserem meistgenannten Schweizer Aktienindex SMI, welcher seine Höchstmarke noch nicht knacken konnte. Spricht das nun für ein Investment in Schweizer Aktien? Das Bild ist trügerisch. Im SMI sind nämlich die Dividendenzahlungen der Unternehmen nicht miteingerechnet. Jede Dividendenzahlung führt somit zu einem kleinen «Kursverlust». Würde die Dividende miteingerechnet, wäre der SMI ca. 10% über seinem früheren Allzeithoch.

Somit sollte sich auch ein Anleger im Schweizer Markt Gedanken machen, ob er weiterhin mit steigenden oder zumindest gleichbleibenden Kursen rechnet und die hohen Dividenden abschöpfen will oder ob angesichts der stattlichen Bewertungen das Verlustrisiko höher zu gewichten ist. Eine generelle Antwort ist hier sicher nicht möglich, da dies jeweils von der individuellen Kundensituation abhängig ist. Ein 58-jähriger Investor mit kurzem Anlagehorizont wird vermutlich anders handeln als ein 40-jähriger, der das Geld langfristig anlegt.

Als Alternative zu einem kompletten Ausstieg aus den Aktien könnte sich ein Kapitalschutzprodukt als interessant erweisen. Der Investor verzichtet auf einen Teil des möglichen Ertrages, erhält dafür aber einen gewissen Schutz vor Kursverlusten.

Obligationen

Ganz grundsätzlich stellt sich hier die Frage, ob bei einem hohen steuerbaren Einkommen eine Anlage in Obligationen sinnvoll ist. Dieses Zinseinkommen erhöht das ohnehin schon hohe steuerliche Einkommen zusätzlich. Zudem werden die Zinsen durch die Vermögensverwaltungs- und Depotgebühren zusätzlich reduziert.

Ein konkretes Beispiel aus einem Depot sieht wie folgt aus: Unternehmensobligation mit 2% Zins, einer Restlaufzeit von 2 Jahren und einem aktuellen Kurs von 101.5%

Zins 2 Jahre mit 2%	4.0%
./. Steuern, 35% Grenzsteuersatz	-1.4%
./. Kursverlust*	-1.5%
./. Vermögensverwaltungsgebühr 2 Jahre mit 1%	-2.0%
./. Depotgebühr 2 Jahre mit 0.2%	-0.4%
Netto verbleibt ein Verlust (vor Teuerung)	-1.3%

*da in 2 Jahren nur 100% zurückbezahlt werden

So schnell wird eine vermeintlich gute Anlage zu einem Verlustgeschäft. Besser wäre es, die Obligation zu verkaufen, den steuerfreien Kursgewinn von 1.5% zu realisieren und das Geld auf einem Sparkonto oder einer steuerfreien Lebensversicherung anzulegen.

Fremdwährungsobligationen bieten in der Regel auch keine gute langfristige Alternative. Die höheren Zinsen werden oftmals durch Währungsverluste kompensiert. Es gibt kaum eine



Währung, welche auf lange Frist den Schweizer Franken geschlagen hat. Sogar auf vermeintlich stabilen Währungen wie dem Euro mussten empfindliche Währungsverluste in Kauf genommen werden.

Aktien- und Obligationenfonds

Grundsätzlich gilt hier das Gleiche wie bei Direktanlagen. Zwei wichtige Unterschiede sind jedoch festzuhalten. Positiv ist sicher, dass bei einem Fonds in sehr viele Titel investiert wird. Dies führt zu einer Diversifikation der Risiken. Nachteilig ist jedoch die Kostensituation. Bei einem verwalteten Depot fallen die Vermögensverwaltungskosten doppelt an. Einerseits im Fonds, andererseits durch den Vermögensverwaltungsauftrag bei der Bank. Ein Fund-of-Funds, also ein Fonds, welcher in andere Fonds investiert, kann sogar dreimal Kosten verursachen.

Zudem ist die Einhaltung einer klaren Anlagestrategie mit Fonds schwierig. Es kann durchaus vorkommen, dass ein Investor zum Beispiel Nestlé-Aktien im Depot hat und gleichzeitig mehrere seiner Fonds auch noch in Nestlé-Aktien investiert sind. Dies kann zu unerwünschten Klumpenrisiken führen.

Völlig unübersichtlich wird es, wenn Mischfonds (also ein Fonds, welcher gleichzeitig in Aktien und Obligationen inves-

tiert) in einem Depot enthalten sind. Solche Anlagen sind für Kleinsparer konzipiert und gehören eigentlich nicht in ein Wertpapierdepot.

Strukturierte Produkte

Die Vielfalt und Ausprägung dieser Produktkategorie ist riesig. Eine generelle Einschätzung ist daher nicht möglich. Generell kann aber festgehalten werden, dass die Produkte meistens immens komplex sind und oftmals Privatanleger überfordern. Schon Warren Buffett hat gesagt «Kaufe nur, was Du verstehst». Das soll nicht bedeuten, dass man diese Anlagekategorie prinzipiell weglassen soll, aber eine vertiefte Prüfung der Risiken ist sicherlich angebracht.

Was heisst das nun für mein Depot?

Wie bereits am Anfang erwähnt, wollen wir keine Empfehlungen abgeben, was zu tun ist. Wir denken aber, dass der aktuelle Zeitpunkt geeignet ist, um sein eigenes Wertpapierdepot einmal detailliert unter die Lupe zu nehmen und sich Gedanken über seine eigenen Anlageziele zu machen. Die FMH Insurance Services Berater können Ihnen dabei die nötige Unterstützung bieten.

Säule 3a Beiträge und BVG-Einkäufe Termine und Fristen beachten!

Damit Sie Ihre Säule 3a Beiträge und BVG-Einkäufe für die Steuerperiode 2014 in Abzug bringen können, müssen diese Zahlungen bis spätestens am 31. Dezember 2014 bei der Vorsorgestiftung eingehen. Je nach Überweisungsart kann der Transfer einige Arbeitstage in Anspruch nehmen. Wir empfehlen daher, die Zahlungen spätestens bis am Freitag, 19. Dezember 2014, vorzunehmen. Zudem bitten wir Sie, allfällige spezielle Termine Ihrer Vorsorgestiftung zu beachten.

Planen Sie in den nächsten drei Jahren einen Kapitalbezug aus dem BVG? Seit einiger Zeit gibt es eine dreijährige Sperrfrist auf Kapitalbezügen nach Einkäufen. Diese Regelung gilt für sämtliche Bezugsmöglichkeiten, also auch bei einer Finanzierung von Wohneigentum oder bei einem Bezug zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit. Zudem ist es auch irrelevant, ob das gesamte Kapital bezogen wird oder nur ein Teil. Weiter gilt es bei Einkäufen zu beachten, wie sich die versicherten Risikoleistungen verändern. Es kann sein, dass in einem Leistungsfall der gesamte Einkaufsbetrag zur Finanzierung einer allfälligen Invaliden- oder Witwenrente verwendet würde. Wir empfehlen daher, dass Sie vor einem Einkauf Rücksprache mit Ihrem Vorsorgeberater nehmen.



Krankenkassen-Check-up Tiefere Prämie und mehr Freizeit für Sie!

«Schon wieder eine Prämienhöhung von 10%. Muss das sein?», «Neue Versicherungsbedingungen – was ist nun noch gedeckt?», «Hausarztmodell oder Telemedizin?» Haben Sie sich das auch schon gefragt und möchten sich aber eigentlich nicht jedes Jahr mit diesem Thema herumschlagen? Darum gibt es den FMH Insurance Services Krankenkassen-Check-up. Sie können uns eine Kopie Ihrer aktuellen Krankenversicherung zustellen und wir sagen Ihnen, ob und warum sich ein Wechsel für Sie lohnt. Folgende vier Gründe sprechen für diese Dienstleistung:

1. Sie sparen Zeit

Offerten bei verschiedenen Krankenkassen einholen, die Angebote vergleichen, Deckungsbeschreibungen lesen – das alles benötigt viel Zeit. Zeit, die unsere Kunden entweder nicht haben oder lieber mit Freizeit verbringen. Mit dem FMH Insurance Services Krankenkassen-Check-up müssen Sie lediglich den beiliegenden Talon ausfüllen und uns eine Kopie Ihrer aktuellen Policen zustellen. Unser Spezialist prüft anschliessend, ob Sie über Einsparpotenzial verfügen und erstellt Ihnen eine Vergleichsofferte für Sie, für Ihre Partnerin/Ihren Partner sowie für Ihre Kinder.

2. Sie profitieren von Rahmenvertragskonditionen

Sie haben für sich bereits eine günstige Versicherungslösung gefunden, oder Sie sind mit Ihrer Krankenkasse sehr zufrieden und möchten nicht wechseln? Unsere Dienstleistung kann sich für Sie dennoch lohnen. Wir haben mit der CSS Gruppe, der Helsana Gruppe, innova und KPT für Sie als FMH-Services-Mitglied Rahmenverträge ausgehandelt, bei welchen Sie von Rabatten auf den Zusatzversicherungen profitieren können. Sie behalten also die bisherige Versicherung mit der bisherigen Deckung, bezahlen aber weniger.

3. Sie wählen das für Sie richtige Versicherungsmodell

Als Ärztin oder Arzt nehmen Sie Ihre persönliche Erstkonsultation in der Regel selbst vor. Daher sind die Vorteile eines Telemedizin-, HMO- oder Hausarztmodells oft nur marginal, die Prämieinsparung kann aber interessant sein. Gerne geben wir

Ihnen dazu einige Tipps. Wachsender Beliebtheit erfreuen sich zudem neue flexible Zusatzversicherungen, bei welchen Sie gegen eine limitierte Kostenbeteiligung vor einem Spitalaufenthalt wählen können, ob Sie halbprivat oder privat versorgt werden möchten. Haben Sie diese kostengünstigen Lösungen für sich schon geprüft?

4. Sie werden kompetent und unabhängig beraten

Der Teufel steckt bekanntlich im Detail. Einzelne Deckungspakete zu vergleichen, ist äusserst aufwendig und komplex. Beim FMH Insurance Services Krankenkassen-Check-up können Sie uns mitteilen, welche Schwerpunkte Sie wünschen. Als unabhängiger Versicherungsbroker kennen wir die Vor- und Nachteile der Produkte der Krankenversicherer und können Ihnen die für Ihre Bedürfnisse am besten geeignete Lösung empfehlen.

Nutzen Sie die Vorteile des FMH Insurance Services Krankenkassen-Check-ups und senden Sie uns das beiliegende Antwortblatt mit einer Kopie Ihrer aktuellen Police zu.

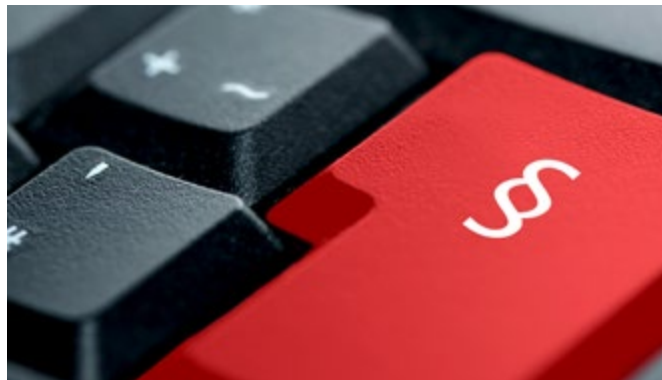


Was bedeutet Duration?

Im Zusammenhang mit Obligationen kommt der Begriff Duration immer wieder vor. Was bedeutet dies genau? Die Duration gibt an, wie lange ein Investor (im Mittel gerechnet) auf die Rückzahlung seines investierten Kapitals warten muss. Sie zeigt also die durchschnittliche Bindungsdauer einer Kapitalanlage mit fix festgelegten Zinszahlungen an. Diese Kennzahl drückt aus, wie sich eine Anleihe im Kurs verändert, wenn die Zinsen steigen oder sinken. Ein Beispiel: Eine Anleihe mit einer Duration von 10 wird aktuell am Markt mit einem Kurs von 100% gehandelt. Steigt nun das Zinsumfeld um 1%, verliert die Obligation 10% im Wert und wird nur noch mit 90% gehandelt. Am Laufzeitende wird natürlich wieder 100% rückvergütet, möchte der Investor aber vorher verkaufen, muss er einen Verlust in Kauf nehmen.

MyRight.ch Musterverträge und Online-Rechtsberatung

Wir freuen uns, dass wir unseren Kundinnen und Kunden im FMH Insurance Services Rahmenvertrag der Rechtsschutzversicherung AXA ARAG einen kostenlosen Zugriff auf die Plattform MyRight.ch anbieten können. Sie finden auf dieser Webseite einerseits zahlreiche Musterdokumente mit Informationen zur Rechtslage oder bearbeitbare Vorlagen. Andererseits besteht ein interaktiverer Vertragsassistent, wo Sie verschiedene individualisierte Verträge (z. B. Arbeitsverträge, Arbeitszeugnisse, Kaufverträge, etc.) erstellen können. Weiter finden Sie eine interaktive Rechtsberatung, in welcher Sie situative Antworten auf die wichtigsten rechtlichen Fragen finden. Kundinnen und Kunden können sich unter www.myright.ch mit Ihrer Policen-Nr. kostenlos registrieren.



Wann ist eine Einmaleinlage steuerfrei?

Die Auszahlung einer Einmaleinlage ist grundsätzlich steuerfrei, wenn folgende Punkte kumulativ eingehalten werden:

- » Vertragsabschluss vor dem 66. Geburtstag
- » Auszahlung nach dem 60. Geburtstag
- » Vertragslaufzeit von mindestens 5 Jahren

Einmaleinlagen gehören zu den sichersten Kapitalanlagen in der Schweiz, da die Kundenguthaben jederzeit durch speziell ausgeschiedene und bewertete Vermögenswerte durch die Versicherungsgesellschaften garantiert werden müssen. So

sind diese Anlagen auch gegen das Konkursrisiko des Versicherers abgesichert. Gleichzeitig wird eine Mindestverzinsung garantiert.

Wir vergleichen die vorhandenen Angebote für Sie laufend, wobei es aktuell einige interessante Lösungen gibt. Oft legen die Gesellschaften Produkte in Form von zeitlich limitierten Tranchen auf, bei welchen wir für Sie von Zeit zu Zeit auch Spezialkonditionen aushandeln können. Gerne stellen wir Ihnen bei Interesse die verschiedenen Lösungen vor.

Wer hat Anspruch auf Familienzulagen?



Anspruch auf Familienzulagen haben alle Arbeitnehmenden sowie seit dem 1. Januar 2013 auch alle Selbständigerwerbenden mit Kindern. Auch Nichterwerbstätige erhalten Familienzulagen, sofern ihr steuerbares Einkommen (z.B. von Vermögenserträgen) aktuell CHF 42 120.– pro Jahr nicht übersteigt. Die Familienzulagen werden je Kind nur an ein Elternteil ausbezahlt.

Unter Familienzulagen fallen Kinderzulagen für Kinder bis 16 Jahre sowie Ausbildungszulagen für Kinder von 16 bis 25 Jahren. Die Höhe der Zulagen ist kantonal unterschiedlich, beträgt jedoch mindestens CHF 200.– für die Kinderzulage und CHF 250.– für die Ausbildungszulage.

Impressum

Redaktion: Roger Ledermann | Stefan Walther
mail@fmhinsurance.ch

Gestaltung und Realisation:

rubmedia AG, Wabern/Bern. **Auflage:** 27 200 Expl.