

Steuern – Wie schön wäre es, jeden Tag seinem Hobby zu frönen und dabei seinen Lebensunterhalt zu verdienen?

Wann wird mein Hobby zum Beruf?

Ob ein Hobby von den Steuer-verwaltungen und den Ausgleichskassen als sogenannte Liebhaberei oder selbstständige Erwerbstätigkeit betrachtet wird,



CHANTAL NICOLLIER
Betriebswirtschafterin HF,
Steuerberaterin,
NRS Treuhand AG

hängt primär davon ab, ob ein Gewinn erzielt wird.

Bei der Liebhaberei steht ein Profit also nicht im Vordergrund. Es ist eher unwahrscheinlich, dass jemand längere Zeit eine Arbeit ausübt, die defizitär ist. Daher geht man bei Tätigkeiten mit mehrjährigen Verlusten (in der Regel 5 bis 10 Jahre) davon aus, dass es sich um ein Hobby handelt. Dementspre-

chend sind die entstandenen Kosten bei der Liebhaberei Lebenshaltungskosten und in der Steuererklärung nicht abzugsfähig (Art. 34 Bst. a DBG).

Die selbstständige Erwerbstätigkeit zeichnet sich neben dem Ziel der Gewinnrealisation durch die Rechnungsstellung in eigenem Namen, die eigene Leistung planbarer und anhaltender Arbeit in einer selbstbestimmten Organisation und den Einsatz von Kapital, den Ausenauftritt (z.B. Internetauftritt oder Werbung via Inserate) sowie die Teilnahme am Wirtschaftsverkehr aus. Die kumulierte Erfüllung dieser Kriterien ist nicht notwendig.

Sozialversicherungsbeiträge

Als selbstständig Erwerbender sind Sie für die Zahlung der notwendigen Sozialversicherungsbeiträge selbst verantwortlich. Eine Anmeldung bei der kantonalen Ausgleichs-



BILD TYLER OLSON/FOTOLIA

Beruf oder Hobby? Wird eine selbstständige Tätigkeit trotz mehrjähriger Verluste weitergeführt, gehen Steuerbehörden davon aus, dass es sich um ein Hobby handelt. Im Zusammenhang mit der Tätigkeit entstandene Kosten sind dann nicht abzugsfähig.

BUCH ZUM THEMA

Immobilien-Wegweiser durch den Steuerschunzel



Der HEV-Ratgeber richtet sich grundsätzlich an private Hauseigentümer. Er begleitet die fiktive Familie Heim beim Kauf, bei der Nutzung sowie beim Verkauf der Immobilie aus steuerlicher Perspektive. Das Buch dient bei einfacheren Steuerfragen als Nachschlagewerk und leicht verständlicher Leitfad. Die Autorin Sibylle Merki, diplomierte Steuerexpertin, Master of Advanced Studies FH in Mehrwertsteuer, verfügt über langjährige Berufserfahrung im Bereich Steuern. Sie war mehrere Jahre als Steuerkommissarin in einer kantonalen Steuerverwaltung tätig. **Jetzt zum Aktionspreis: Bis Ende Februar kostet der Ratgeber nur Fr. 20.- für Mitglieder und Fr. 25.- für Nicht-Mitglieder!**

Normalpreis ab 1. März Fr. 34.50 für Mitglieder, Fr. 39.50 für Nicht-Mitglieder. Zu bestellen unter: www.hev-shop.ch, Tel. 044 254 90 20, Fax 044 254 90 21 oder info@hev-schweiz.ch

kasse zu Beginn der selbstständigen Erwerbstätigkeit ist zu empfehlen, da rückwirkend verrechnete Beiträge mit hohen Verzugszinsen belastet werden. Wird die selbstständige Erwerbstätigkeit im Nebenerwerb geführt und beträgt das Einkommen pro Jahr weniger als 2300 Franken, ist eine Anmeldung freiwillig.

Abzugsfähige Aufwendungen

Sämtliche geschäftsmässig begründeten Kosten, d. h. Aufwände in Zusammenhang mit der ausgeführten Tätigkeit, können bei der selbstständigen Erwerbstätigkeit vom erzielten Einkommen in Abzug gebracht werden. Die Pflicht zur

Buchführung und Rechnungslegung nach Art. 957 OR besteht erst ab einem Umsatz von 500 000 Franken im Geschäftsjahr. Bei einem tieferen Umsatz besteht die Möglichkeit zur Führung einer Milchbüchleinrechnung, d. h. einer Aufstellung von Einnahmen und Ausgaben sowie vom Vermögen. Die Buchhaltungsunterlagen müssen vollständig dokumentiert sein und zehn Jahre aufbewahrt werden.

Gemäss der Einkommensgeneralklausel in Art. 16 DBG unterliegen alle wiederkehrenden und einmaligen Einkünfte der Einkommenssteuer. Aus diesem Grund ist es ratsam, sämtliche in Zusammenhang

mit dem Einkommen stehenden Auslagen und Kosten stets zu dokumentieren, damit eine entsprechende Deklaration in der Steuererklärung vorgenommen werden kann.

Wenn der Schritt in die Selbstständigkeit entschieden, jedoch die Wahl der Rechtsform noch nicht klar ist, bzw. das Startkapital zur Gründung einer Kapitalgesellschaft fehlt, ist die selbstständige Erwerbstätigkeit eine sehr gute Wahl, um mit der eigenen Geschäftstätigkeit zu starten. Eine spätere Umwandlung in eine juristische Person (AG oder GmbH) ist jederzeit möglich.

Es empfiehlt sich, von Anfang an einen Start-up-Berater beizuziehen.

Finanzberatung – Ein seriöser Finanzberater ist kein Hellseher – die Prognose künftiger Markt- und Zinsentwicklungen bleibt ein unerfüllbarer Wunsch –, er kann jedoch wertvolle, unabhängige Expertisen erstellen.

Fast so wichtig wie das Geld selbst



BILD CONTRASTWERKSTATT/FOTOLIA

Ein guter Finanzberater ist empathisch, gut ausgebildet, verfügt über Kenntnisse und Erfahrungen in verschiedenen Wirtschaftsbereichen sowie über ein gutes Beziehungsnetz.

Um eine gute Expertise zu liefern, muss ein Finanzberater gut zuhören und die finanziellen Verhältnisse des Kunden sorgfältig analysieren. Er muss Anforderungen und Risikobereitschaft beurteilen und ergebnisoffen verschiedene Lösungswege aufzeigen. Eine Hypothekberatung beispielsweise, die sich ausschliesslich auf die Fi-

RETO SPRING

Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz
Partner ACADEMIX Consult AG

nanzierung stützt, ohne die Finanzplanung einzubeziehen, hat den Nachteil, dass die Tragbarkeit bei Ereignissen wie Invalidität, Familiengründung, Teilzeitarbeit und Pensionierung leidet. Viele Kunden schätzen den persönlichen Kontakt zum «Finanzcoach», wenn er sie befähigt, für sich sinnvolle Finanzentscheidungen zu treffen, und sie rechtzeitig vor Gefahren warnt.

anzierung stützt, ohne die Finanzplanung einzubeziehen, hat den Nachteil, dass die Tragbarkeit bei Ereignissen wie Invalidität, Familiengründung, Teilzeitarbeit und Pensionierung leidet. Viele Kunden schätzen den persönlichen Kontakt zum «Finanzcoach», wenn er sie befähigt, für sich sinnvolle Finanzentscheidungen zu treffen, und sie rechtzeitig vor Gefahren warnt.

Ausbildung, Praxiserfahrung und Weiterbildung

Die fachliche Qualifikation allein sagt nichts darüber aus, ob ein

Berater im Umgang mit seinen Kunden besonders empathisch vorgeht. Sie ist nicht das einzige Selektionskriterium, aber eine wichtige und überprüfbare Grundvoraussetzung. In der Praxis herrscht ein Titel-Dschungel, und die Werbung suggeriert uns, dass alle Berater einer Firma Experten seien. Key Account Manager, Verkaufsleiter, Vorsorgeberater: letztlich alles Funktionsbezeichnungen, aber keine staatlich anerkannten Abschlüsse. Wer sichergehen möchte, dass sein Berater die nötigen Ausbildungskriterien erfüllt und genügend Berufserfahrung mitbringt, dem kann die Auskunft beim Berufsverband helfen.

Vergütungen und Unabhängigkeit

Kunden erwarten, dass Berater ihre Interessen vertreten. Ein Angestellter einer Bank oder einer Versicherung bleibt aber trotzdem an seinen Arbeitgeber gebunden, und als Kunde muss einem dieser Interessenkonflikt bewusst sein. Speziell beim Erneuern einer Hypothek spielt oft die «Macht der Gewohnheit», und es wird darauf verzichtet, Konkurrenzofferten oder eine neutrale Expertise einzuholen. Dies, obwohl zum Beispiel bei einer 10-jährigen Festhypothek ein Zinsvorteil von 0,25 Prozent eine Einsparung von 12 500 Franken bringt. Weitere Vorteile schafft die Koordination von Amortisations- und Renovationskosten mit der Steuer- und Pensionsplanung. Eine «kostenlose

Beratung» hat immer ihren Preis – sie wird über den Verkauf eigener Produkte quersubventioniert. Mit der Wahl des Anbieters trifft man somit bis zu einem gewissen Grad auch eine Vorauswahl der Lösungen. Finanzdienstleister ohne eigene Produkte bieten mehr Auswahl und stellen eine neutrale Vergleichbarkeit sicher. Der Trend geht klar in Richtung mehr Transparenz, nicht nur bei den Verkaufsprovisionen, sondern beispielsweise auch bei Vorfalligkeitsentschädigungen und der Weiterverpfändung von Hypotheken. Will man die latente Gefahr der «provisionsgesteuerten Beratung» abwenden, empfiehlt sich ein Honorarberater, der direkt vom Kunden vergütet wird.

Methodik und Prozesse

Die Kaltakquise über Callcenter ist kein Qualitätsmerkmal: Wird von «Wettbewerbsgewinn», «Gratis Krankenkassen-Check» oder «einmaliger Rendite-Chance» schwärmt, verliert man nur Zeit und Geld! Eine persönliche Empfehlung hingegen kann helfen, einen vertrauenswürdigen Berater zu finden. Finanzplanung ist eine «Netzwerk-Disziplin» – einer allein kann nie alles wissen! Ist der Berater entsprechend vernetzt, kann er bei Bedarf auf gute Anwälte, Steuerexperten, Immobilienmakler oder Spezialisten im Ausland zurückgreifen. Seriöse Beratung zeichnet sich zudem durch einen strukturierten, protokollierten Ablauf aus und ist auf Langfristigkeit ausgelegt.

Dienst kommt vor Verdienst

Wird viel versprochen und wenig eingehalten, oder wird umgehend zurückgerufen? Ein Berater mit 2000 Kunden ist wohl schlechter erreichbar als einer mit 200 Kunden. Werden auch einfache oder ausserordentliche Fragen kundenorientiert geklärt, oder sind nur grosse, standardisierte Auftragspakete willkommen? – Mancher Berater denkt beim Wort «Dienstleistung» leider zuerst an «Verdienst» statt an «Dienst am Kunden» und «Leistungsversprechen». Die Service-Qualität ist zum Glück meistens rasch offenkundig. Je nach Anforderungsprofil und Gewichtung der Kriterien stehen unterschiedliche Anbieter und Berater-typen zur Auswahl. Gesamtheitliche Finanzplanung als massgeschneiderte Dienstleistung erfüllt dann ihren Zweck, wenn man damit als Kunde seine individuellen Lebensziele planen und sicher erreichen kann. Jeder Eigenheimbesitzer sollte daher bemüht sein, einen persönlichen «Finanzcoach» zu finden, der sich durch Kompetenz, Konstanz, Service und Vertrauen auszeichnet.

WEITERE INFOS

Den Finanzplaner Verband Schweiz (FPVS) mit über 500 Mitgliedern gibt es seit über 20 Jahren. Berater mit diesem Gütesiegel finden Sie unter:

www.myfinancepro.ch
www.fpvs.ch