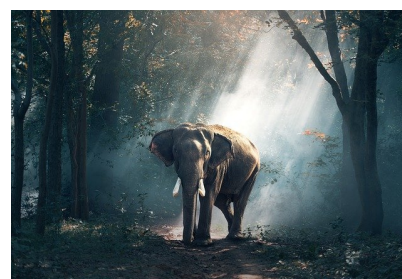


Wird diese Nachricht nicht richtig dargestellt, klicken Sie bitte [hier](#).



Sehr geehrter Herr Stolz

Es zehrt an den Kräften: der Frühling lässt auf sich warten - wahrscheinlich starten wir nach Pfingsten direkt in den Sommer. Und die Kralle der Pandemie hält uns weiter im Griff, sehnsüchtig warten wir auf den status quo ante. Doch die Krise auch gezeigt, wo Nachholbedarf und Verbesserungen nötig sind. Sei es bei der Digitalisierung, wo unsere Gesundheitsbehörde die Fallzahlenprognose anfänglich aufgrund der Dicke von Fax-Stapeln abschätzte (!) und wo wir heute noch auf elektronische Impfausweise warten. (Die Finanz- und Versicherungsbranche hat allerdings ebenso grossen Nachholbedarf...).



Und es grenzt auch etwas an Selbstgefälligkeit: Mit „swiss first“ und „swiss finish“ bilden wir uns ein, alles besser zu können, alle Risiken zu kennen und bewältigen zu können. Mit etwas mehr Demut und Offenheit könnten wir durchaus von anderen lernen. Das trifft insbesondere auch auf die Reformprojekte der Altersvorsorge zu: Der Elefant steht immer noch da - und keiner sieht ihn. Die aktuellen Abstimmungen mögen das Gewissen beruhigen, haben aber marginale Effekte für die Nachhaltigkeit.

Wir sollten in der Finanzplanung die grossen Stellhebel bewegen, die graduellen Unsicherheiten managen, die Chancenpotenziale nutzen und uns ständig weiterentwickeln.

Danke, dass Sie mit der schriftlichen Eingabe an der (virtuellen) Mitgliederversammlung teilnehmen!

Angenehme Pfingsten!

Non-compliant clients?

Man kennt das aus der Medizin: Ärzte beklagen sich, dass Patienten die angeordnete Therapie nicht umsetzen. Nicht deren Qualität ist das Problem, sondern die Kommunikation. In der Sprache des Kunden zu sprechen, sein Beratungsbedürfnis ernst zu nehmen und ihn zu begleiten - nur das führt zu positiven Resultaten für Berater wie Kunden. Vorzüglich gelöst im neuen Anlage-Ratgeber der Raiffeisen: Herr Tashi Gumbatshang, Dozent in Wirtschaftspsychologie und Finanzexperte bei Raiffeisen Schweiz, geht auf die grössten Hemmnisse ein, die Kunden vom Anlegen abhält:



- [Hier geht's zum Artikel](#)

Unerschwingliche Eigenheime?

Andrea Martel untersucht in der heutigen NZZ, wie teuer Schweizer Eigenheime im internationalen Vergleich zu stehen kommen - mit überraschenden Ergebnissen:



- [Hier geht's zum Artikel](#)

Vorsorgen heisst Leben

FPVS-Mitglied Willy Graf (VVK), Romina Mutter (VZ) und Tobias Vögeli (GLP) waren am 10. Mai 2021 die Gäste von Frau Anne-Barbara Luft (NZZ) zum Thema "Neue Lebens- und Arbeitsmodelle: Wie richtig vorsorgen?"



- [Hier geht's zum Artikel](#)

Was Gebühren über Ihre Bank sagen

Eine neue Studie zeigt: Wer teure Finanzprodukte hält, erzielt oft niedrige Erträge. Schuld sind die Institute, die am liebsten das verkaufen, woran sie selbst verdienen – und nicht ihre Kundschaft. Worauf man beim Investieren achten soll.



- [Hier geht's zum TA-Artikel](#)
-

Buch-Rezension: Mit der Pensionierung rechnen

Das Trio Brot/Müller/Schiesser hat einen Beobachter-Ratgeber aufgelegt, der Verbraucher ab Alter 50 Schritt für Schritt an die Planung des dritten Lebensabschnittes heranführt. Ersetzt das Do-it-yourself-Manual Sie als Beraterin und Berater? Lesen Sie hier die Rezension:



- [Hier geht's zur Rezension](#)

Finanzplaner-Tagung Herbst 2021

Wir planen für den 4.11.2021 eine – wenn möglich physische – ganztägige Finanzplaner-Tagung. Sie können sich ab sofort hier anmelden. Reservieren Sie sich das Datum und profitieren Sie bis am 31.8.2021 vom Frühbucher-Rabatt!



Falls die Veranstaltung aufgrund von Covid-19 nur mit einer eingeschränkten Teilnehmerzahl oder gar nicht physisch stattfinden kann, werden wir ergänzend einen Live-Stream zu einem reduzierten Preis oder alternativ Videos zu allen Referaten zu einem noch stärker reduzierten Preis anbieten.

- [Hier geht's zur Anmeldung](#)

Finanzielle Lage der Vorsorgeeinrichtungen im Jahr 2020



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Die Schweizer Vorsorgeeinrichtungen haben die coronabedingten Verwerfungen – trotz anhaltend hoher Unsicherheiten – gut überstanden und erzielten im Jahr 2020 eine durchschnittliche Netto-Vermögensrendite von +4,4 % (gegenüber +10,4 % im Vorjahr).

Die ausgewiesenen Deckungsgrade erhöhten sich per Ende Dezember 2020 im Durchschnitt auf 113,5 % (gegenüber 111,6 % Ende 2019) und befanden sich damit auf dem höchsten Stand seit 2012.

- [Hier geht's zur ganzen Mitteilung](#)

Haben Sie ein gutes Job-Angebot?

Sie möchten ein FPVS-Mitglied für Ihre vakante Stelle gewinnen? Die beste Response bringt ein Inserat im FPVS Newsletter – Infos unter: praesident@fpvs.ch.



Hier nun die aktuellen **Stellenangebote**:

Finanzplaner (w/m), 80%-100%

Zur Ergänzung des bestehenden Teams sucht die Migros Bank AG im Herzen von Zürich einen Finanzplaner (w/m).

- [Weiter zum Stellenangebot!](#)



Consultant/ Senior Consultant/ Partner m/w ab 80%

Für ihren neuen Standort in Zürich sucht die FINA Finanzplanung AG einen Consultant/ Senior Consultant/ Partner.

- [Weiter zum Stellenangebot!](#)



Wir wünschen allen schöne Pfingsten!

Ihr FPVS Vorstand



PS: Besuchen Sie uns auch auf [LinkedIn](#)



Wenn Sie diese E-Mail (an: tst@niceadvice.ch) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

FinanzPlaner Verband Schweiz
Münzgraben 6
3001 Bern
Schweiz

+41 56 500 51 50
sekretariat@fpvs.ch