

Das neue
Kunden-
magazin

Mit frischem Auftritt in die Zukunft

Vorsorgen

—
Neues Erbrecht:
Mehr Freiheiten
S. 3

Anlegen

—
Regelmässig mit kleinen
Beträgen investieren
S. 6

Finanzieren

—
Steigende Zinsen: Flex-
hypothek als Alternative
S. 7

Liebe Kundin Lieber Kunde

Sie halten die erste Ausgabe unserer neuen Kundenzeitschrift «Fokus» in den Händen. Mit einem modernisierten Erscheinungsbild schreitet die älteste Bank der Region in die Zukunft und beweist, dass man auch mit über 200 Jahren modern auftreten kann. Beibehalten wird das Logo in leicht abgeänderter Form. Mit den stilisierten Hörnern des Schaffhauser Bocks zeigt die Ersparniskasse Schaffhausen weiterhin ihre lokale Verbundenheit. Auf den Seiten 4 und 5 beantwortet Corinne Wüthrich Fragen rund um das neue Erscheinungsbild Ihrer Ersparniskasse.

In der Kundenzeitschrift Fokus setzt die Ersparniskasse entsprechend der Wortbedeutung einen Schwerpunkt und beleuchtet Themen, die für Sie von Interesse sind. Im Fokus stehen jeweils Themen aus den Kompetenzbereichen der Ersparniskasse: Unsere Mitarbeitenden teilen ihr Fachwissen von A wie Anlageberatung über F wie Finanzierungen, V wie Vermögensverwaltung oder Vorsorgeberatung bis zu Z wie Zahlungsverkehr gerne mit Ihnen. Natürlich behalten wir auch die beliebte Rubrik mit den Informationen zu unseren Mitarbeitenden bei.

In der ersten Ausgabe berichtet Fabian Wälchli über Änderungen im Erbrecht, die am 1. Januar 2023 in Kraft treten und die Senkung der Pflichtteile, die damit einhergeht. Da Eigenheimbesitzer momentan zunehmend nach Geldmarkthypotheken fragen, nimmt Michael Ebner dieses Thema für Sie auf. Er erklärt, wie Geldmarkthypotheken funktionieren und erläutert deren Vor- und Nachteile. Jacob Kötter nimmt das Thema «Wann ist der richtige Zeitpunkt zum Anlegen?» für Sie auf und erklärt die Vorteile des Durchschnittspreis-Effekts. Gerne beantworten Ihnen unsere Mitarbeitenden weiterführende Fragen zu den Artikeln und stehen Ihnen bei allen finanziellen Anliegen persönlich und unkompliziert zur Seite.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Entdecken des neuen Fokus sowie eine spannende Lektüre

Herzlich,



Dr. Beat Stöckli
Vorsitzender
der Geschäftsleitung

Neues Erbrecht: Mehr Freiheiten

Am 1. Januar 2023 wird das revidierte Erbrecht in Kraft treten. Dank der Senkung der Pflichtteile können die Erblasser zukünftig über einen grösseren Teil Ihres Nachlasses frei verfügen.

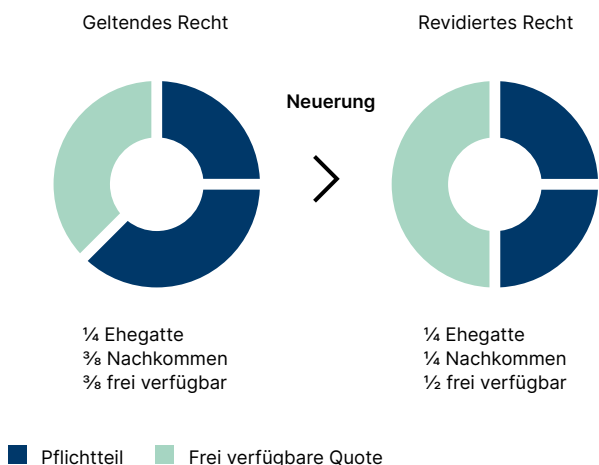
Das Schweizer Erbrecht gilt seit 1912 und wird per 1. Januar 2023 revidiert. Indem die Pflichtteile herabgesetzt werden, erhalten Erblasser mehr Handlungsspielraum. Dies gilt für alle, die nach dem 31. Dezember 2022 versterben – unabhängig vom Datum des Testaments oder Erbvertrages.

Reduzierte Pflichtteile

Pflichtteile sind die gesetzlichen Mindestanteile am Erbe. Bisher haben eigene Kinder, Ehegatten bzw. eingetragene Partner sowie Eltern Anspruch darauf. Der Pflichtteil der Kinder wird von 75 Prozent auf 50 Prozent des gesetzlichen Erbanspruchs reduziert. Derjenige für Ehegatten und eingetragene Partner bleibt unverändert bei 50 Prozent des gesetzlichen Erbanspruchs. Der Pflichtteil der Eltern entfällt mit der Revision ganz.

Pflichtteile und frei verfügbare Quote

Annahme: Erblasser hinterlässt Ehepartner und Kinder



Regelmässig überprüfen

Wir empfehlen Ihnen, Ihre Vorsorge- und Nachfolgeplanung alle paar Jahre zu überdenken und auf Ihre aktuellen Bedürfnisse auszurichten. Ihr persönlicher Kundenbetreuer unterstützt Sie gerne dabei.

Dank den reduzierten Pflichtteilen erhöht sich die frei verfügbare Quote. Damit können Erblasser im Testament beispielsweise Konkubinatspartner stärker begünstigen.

Testament prüfen

Wer seinen Nachlass mit einem Testament regelt, hat künftig also mehr Freiheiten. Ohne Testament erfolgt die Erbteilung gemäss Gesetz. Die gesetzlichen Erbansprüche sind von der Revision nicht betroffen und bleiben unverändert. Prüfen Sie, ob die Formulierungen in Ihrem Testament dem neuen Erbgesetz entsprechen und ob Sie die zusätzlichen Möglichkeiten ausnutzen möchten.

Weitere Änderungen

Neben der Senkung der Pflichtteile hat das Erbrecht auch Auswirkungen auf Ehepaare in Scheidung, Zurechnung von Säule 3a Vorsorgeguthaben in den Nachlass und auf die Nutzniessung von geerbtem Vermögen zugunsten des überlebenden Ehepartners.



Fabian Wälchli
Kundenbetreuer
Vorsorgen

Mit frischem Auftritt in die Zukunft



Mit einem modernisierten Erscheinungsbild schreiten wir als älteste Bank der Region in die Zukunft. Der neue Auftritt steht im Zeichen einer kontinuierlichen Evolution. Corinne Wüthrich, Leiterin Marketing, verrät, was hinter dem neuen Auftritt steckt.

Was ist das Besondere am neuen Auftritt?

Der neue Auftritt greift unsere zukunftsgerichtete Dynamik auf und bleibt gleichzeitig unseren Wurzeln treu. Als Regionalbank mit überschaubarer Grösse liegt eine unserer Stärken darin, dass wir flexibel und unkompliziert auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft eingehen können. Das ist nur dank unserer gelebten

Nähe zu den Kundinnen und Kunden möglich. Der neue Auftritt betont diese lokale Verwurzelung ganz bewusst. Einerseits mit der dynamischen Wellen-Form, die den Rhein und die charakteristische Hügel-landschaft inszeniert, andererseits mit dem modernisierten Logo, das die Hörner des Schaffhauser Bocks in die Zukunft mitnimmt.

Der neue Auftritt ist bunt – ziemlich untypisch für eine Bank. Warum?

Wir sind zwar die älteste Bank von Schaffhausen. Das heisst aber keinesfalls, dass wir grau sind. Im Gegenteil. Wer mit uns zusammenarbeitet, spürt unsere Frische und Agilität. Auch punkto digitalem Angebot sind wir eine zeitgemässe Regionalbank. Mit den neuen Farben setzen wir einen bewussten Kontrast in diesem Spannungsfeld.

Gelebte Nähe

Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden persönlich über Generationen hinweg. Schaffhausen und das Zürcher Weinland sind tief in unserer DNA verankert. Unsere gelebte Nähe und vertraute Verbundenheit zur Region symbolisiert das Logo weiterhin mit den Hörnern des Schaffhauser Bocks.



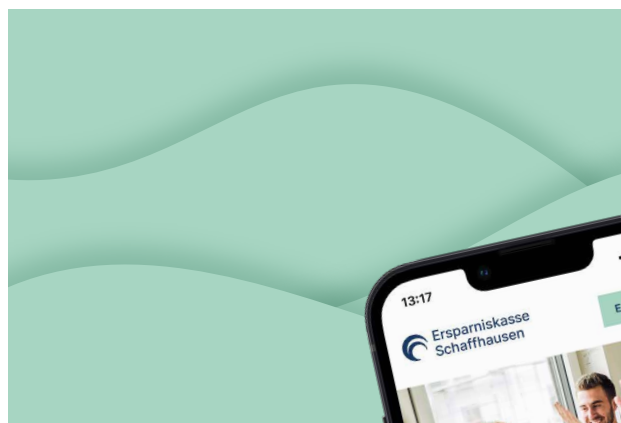
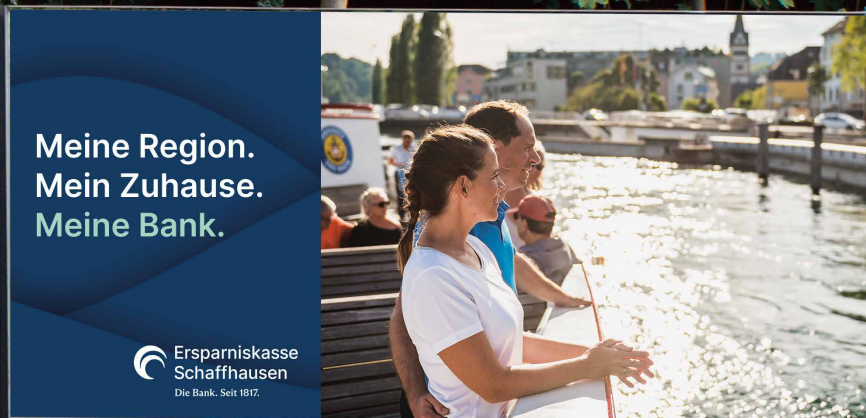
**ERSPARNISKASSE
SCHAFFHAUSEN**

Die Bank. Seit 1817.



**Ersparniskasse
Schaffhausen**

Die Bank. Seit 1817.



Was macht dir persönlich am meisten Freude am neuen Auftritt?

Ich glaube, uns ist es gelungen, den Bogen zwischen einer zuverlässigen Bank und einer modernen, persönlichen Dienstleisterin zu schlagen. Bei Finanzen geht es ja um mehr als nur um Zahlen. Es geht um Menschen. Um ihr Leben. Und wir als Bank sind eine Art Zuhörerin, Verstherin und Problemlöserin.



Warum war ein neuer Markenauftritt nötig?

Stillstand ist bekanntlich Rückschritt. Die Welt entwickelt sich weiter. Die Bedürfnisse unsere Kundinnen und Kunden ebenfalls. Als starke, regionale Bank gehen wir mit der Zeit. Dazu gehört auch der Auftritt. Das neue Erscheinungsbild gibt uns mehr Handlungsspielraum, insbesondere auch in einer digital geprägten Welt.



Corinne Wüthrich
Leiterin Marketing

Regelmässig mit kleinen Beträgen investieren

Wann ist der bestmögliche Zeitpunkt, um in Wertschriften zu investieren? Diese Frage können selbst Experten nur schwer beantworten. Wenn Sie längerfristig, regelmässig kleinere Beträge anlegen, profitieren Sie vom sogenannten Durchschnittspreis-Effekt und glätten die Kursschwankungen. Der Zeitpunkt stimmt in diesem Fall also immer für eine Anlage.



Wenn Sie ein grosses Ziel vor sich haben, so steuern Sie dieses meist in vielen kleinen Schritten kontinuierlich an. Denn ein grosser Sprung birgt auch grössere Risiken, das Ziel zu verfehlen. Ähnlich verhält es sich auch bei Geldanlagen: Wer regelmässig kleinere Beträge investiert, läuft weniger Gefahr, einen schlechten Zeitpunkt für die Anlage zu treffen.

Langfristig optimaler Vermögensaufbau

Wenn Sie bei Ihren Anlagen in kleinen Schritten investieren, profitieren Sie vom sogenannten Durchschnittspreis-Effekt (Cost Average Effect). Diese

Methode wird häufig bei Fondssparplänen angewendet. Dabei kaufen Sie beispielsweise jeden Monat für 100 Franken Fondsanteile. Wenn der Kurs beim monatlichen Kaufzeitpunkt tief ist, erhalten Sie für Ihre 100 Franken mehr Anteile, als wenn der Kurs gerade hoch ist. Beide Fälle sind in Ihrem Interesse: Wenn der Preis günstig ist, kaufen Sie mehr – und wenn er teuer ist, kaufen Sie weniger. Damit bezahlen Sie pro Fondsanteil das harmonische Mittel der Kurse und gleichen Kursschwankungen aus – vorausgesetzt, Ihre Geldanlage läuft über einen längeren Zeitraum hinweg. Dieser goldene Mittelweg eignet sich vor allem für Anleger, die sich nicht ständig mit dem bestmöglichen Investitionszeitpunkt auseinandersetzen möchten.

Sie bleiben entspannt

Auch für Anlage-Experten ist es schwierig, den besten Zeitpunkt für den Kauf von Wertschriften zu finden. Dank ihrem Fachwissen und ihren Recherchen, gelingt es ihnen eher, bei hohen Kursen weniger zu investieren und bei tiefen Kursen mehr. Indem Sie den Durchschnittspreis-Effekt nutzen, können Sie ebenfalls davon profitieren – ohne sich regelmässig mit den Entwicklungen an den Finanzmärkten beschäftigen zu müssen. So sparen Sie Zeit sowie Nerven und erzielen auf lange Sicht eine ansprechende Rendite. Denn der richtige Einstiegszeitpunkt ist jederzeit. Weil Sie schrittweise kleinere Beträge einzahlen, vermeiden Sie das Risiko, Ihre Anlagesumme am Tag X zu Höchstpreisen zu investieren.

Mit einem Fondssparplan legen Sie mit Unterstützung Ihrer Kundenbetreuerin oder Ihres Kundenbetreuers die zu Ihnen passenden Anlagefonds fest. Sie bestimmen jeweils individuell, welchen Betrag sie anlegen möchten. Sie können Ihre Investitionen jederzeit erhöhen, senken oder aussetzen. So bleiben Sie flexibel.

Kontaktieren Sie uns

Möchten Sie von den Vorteilen des Durchschnittspreis-Effekts profitieren? Ihre Kundenbetreuerin oder Ihr Kundenbetreuer unterstützt Sie gerne bei der Wahl der für Sie optimalen Anlagelösung.



Jacob Kötter
Kundenbetreuer
Privat- und Anlagekunden

Steigende Zinsen: Flexhypothek als Alternative

Nach der Leitzinserhöhung der Schweizerischen Nationalbank sind Festhypotheken deutlich teurer geworden. Geldmarkthypotheken sind für Kunden attraktiver geworden. Wie funktionieren Geldmarkthypotheken und für wen eignen sie sich?

Mitte Juni 2022 hat die Schweizerische Nationalbank SNB den Leitzins von – 0.75 auf – 0.25 Prozent erhöht. Seither sind Festhypotheken deutlich teurer geworden. In den letzten Monaten haben sich Eigenheimbesitzer daher wieder vermehrt für eine Geldmarkthypothek entschieden. Die Ersparniskasse bietet ihren Kundinnen und Kunden unter dem Namen Flexhypothek eine Geldmarkt-Hypothek an.

In der Schweiz orientieren sich Geldmarkt-Hypotheken am SARON (Swiss Average Rate Over Night). Der SARON ist ein Tagesgeldsatz. Das heisst, er gilt für einen Tag und wird nach Handelsschluss von der SIX berechnet. Damit Kunden mit einer SARON-Hypothek nicht jeden Tag eine Zinsabrechnung erhalten, arbeitet die Ersparniskasse Schaffhausen mit Zinsperioden von 3 Monaten, die den Jahresquartalen entsprechen. Der SARON-Zinssatz, der während dem letzten Quartal durchschnittlich bezahlt wurde, ist der Basiszinssatz für dieses Quartal. Wenn der Basiszinssatz negativ ist, wird er durch 0 % ersetzt. Auf den Basiszins addiert die Bank die Marge.

Attraktiv und flexibel

Die Flexhypothek war in den letzten zehn Jahren meist die günstigste Wahl. Die Zinsen sind jedoch nicht kalkulierbar. Die Flexhypothek eignet sich daher für alle Eigenheimbesitzer, die kurzfristige Zinsschwankungen in Kauf nehmen möchten und können. Eigenheimbesitzer mit einer Flexhypothek haben die Möglichkeit, auf den Ablauf eines Quartals in eine Festhypothek zu wechseln. Deren Laufzeit muss mindestens der Restlaufzeit der abgelösten Flexhypothek oder zwei Jahre betragen – was länger ist. Meist wird diese Möglichkeit genutzt, wenn die Hypothekarzinsen den Eigenheimbesitzern zu stark ansteigen.



Wer nicht alles auf eine Karte setzen möchte, kann die Hypothek in Teilen als Festhypothek und Flexhypothek abschliessen. Auch dann hat man die Möglichkeit, die Flexhypothek zu einem späteren Zeitpunkt in eine Festhypothek umzuwandeln.

Sollte das Eigenheim verkauft und die Hypothek vorzeitig gekündigt werden müssen, ist die Flexhypothek verglichen mit der Festhypothek ebenfalls attraktiver: Die Kosten sind im Falle einer vorzeitigen Auflösung oder Rückzahlung in der Regel tiefer als bei Festhypotheken.

Situation individuell beurteilen

Um entscheiden zu können, welche Hypothek am besten zu Ihnen passt, ist es wichtig, Ihre persönliche Lebenssituation und Ihre individuelle Risikobereitschaft zu analysieren. Gerne beraten wir Sie darauf basierend und begleiten Sie auf dem Weg zur für Sie perfekten Finanzierung.



Michael Ebner
Kundenbetreuer
Stv. Leiter Filiale Weinland



Mehr über unsere
Hypotheken



Stefan Leu
Leiter Filiale Weinland
Prokurist

Jubiläum

Stefan Leu absolvierte ab 1992 die Lehre bei der Ersparniskasse. Danach war er als Sachbearbeiter Wertschriften und später als Anlageberater tätig. 2001 erteilte ihm der Verwaltungsrat die Handlungsvollmacht, 2006 die Prokura. Seit der Eröffnung 2009 leitet er die Filiale Weinland. Herzliche Gratulation zum Jubiläum.



Daniela Romano
Leiterin HRM
GL-Assistenz
Prokuristin

Jubiläum & Beförderung

Daniela Romano absolvierte ab 2002 ihre Lehre bei der Ersparniskasse. Anschliessend war sie Sachbearbeiterin und später Kundenbetreuerin für Finanzierungen. Ab 2011 arbeitete die Dipl. Betriebswirtschafterin HF als Personalassistentin. Heute leitet sie den Personalbereich und agiert als Berufsbildnerin. Wir gratulieren herzlich.



Corinne Wüthrich
Leiterin Marketing
GL-Assistenz
Prokuristin

Beförderung

Corinne Wüthrich arbeitete zunächst am Schalter und wechselte 2016 in die GL-Assistenz mit Schwerpunkt Marketing. In verschiedenen Weiterbildungen hat sie sich ein breites Marketing-Fachwissen erarbeitet. Heute ist Corinne Wüthrich Leiterin Marketing / Kommunikation und GL-Assistenz. Herzliche Gratulation zur Prokura.



Jasmin Braun
Leiterin Schalterberatung

Zertifizierung

Im Juli 2022 hat Jasmin Braun sich erfolgreich als «Kundenberaterin Cash-Service für Massen- und Privatkunden» zertifiziert. Herzliche Gratulation.



Brigitte Schäfer
Kundenbetreuerin

Zertifizierung

Brigitte Schäfer hat die Zertifizierung als «Kundenberaterin Individual- und Schlüsselkunden» im Juli 2022 erfolgreich absolviert. Wir gratulieren herzlich.



Fabian Wälchli
Kundenbetreuer
Finanzieren / Vorsorge
Prokurist

Neueinstellung

Fabian Wälchli arbeitet seit dem 1. Juli 2022 als Kundenbetreuer Finanzieren und Vorsorgen bei der Ersparniskasse. Er absolvierte dieses Jahr die Ausbildung zum Finanzplaner mit eidg. Fachausweis. Herzlich willkommen.



Samuel Bühler
Kundenberater Schalter
Assistent Privat- und
Anlagekunden

Lehrabschluss

Samuel Bühler hat die Lehrabschlussprüfung als Kaufmann EFZ mit Berufsmatur bestanden. Er wird uns künftig am Schalter und als Assistent im Anlageteam tatkräftig unterstützen. Herzliche Gratulation.



Edison Selmanaj
Lernender

Lehrbeginn

Im August hat Edison Selmanaj aus Dachsen sein Lehrpraktikum bei der Ersparniskasse begonnen. Die Berufsschule absolviert der talentierte Fussballer an der Sport Academy Zürich. Wir wünschen viel Erfolg.



**Ersparniskasse
Schaffhausen**

Die Bank. Seit 1817.

Hauptsitz
Ersparniskasse Schaffhausen AG
Münsterplatz 34
CH-8200 Schaffhausen
+41 52 632 15 15

Filiale Weinland
Ersparniskasse Schaffhausen AG
Schaffhauserstrasse 26
CH-8451 Kleinandelfingen
+41 52 304 33 33

info@eksh.ch
ersparniskasse.ch