

2019

Weibel Hess & Partner AG
www.pensionskassenvergleich.ch



Vom Leben und Altern

Die Illustrationen von Corinna Staffe auf dieser und den nächsten Seiten thematisieren künstlerisch, worum es bei allen Fragen der Pensionskassen und der Vorsorgeversicherer im Ureinigensten geht: um uns Einzelne, um unsere Familie und um eine sorgsame gemeinsame Finanzierung der länger werdenden Altersphase.

Der Zinseszins macht's aus

In der beruflichen Altersvorsorge spart jeder für sich. Was jährlich an Zins hinzukommt, bestimmt wesentlich die Höhe der später entstehenden Pensionsrente. Die zinsträchtigste Pensionskasse zahlte über zehn Jahre betrachtet im Schnitt 2,5%. **SEITE 4**

Zum halben Preis

Die Offertrunde für ein KMU der Marketingbranche mit siebzehn Mitarbeitern hat Erstaunliches zutage gefördert. Die günstigste KMU-Pensionskasse verlangt halb so hohe Risiko- und Administrationskosten wie der teuerste Anbieter. **SEITE 9**

«Der Broker berät in aller Interesse»

MARKUS LEHMANN verteidigt die Leistungen der KMU-Versicherungsbroker.

Viele KMU lassen sich in der Wahl des Vorsorgepartners von einem Makler beraten. Gemäss Markus Lehmann, Präsident des Brokerverbands Siba, werden Auftrag, Ziele und Kosten schriftlich vereinbart. Deshalb sei Kritik an der Transparenz von Leistungen und Kostenverrechnung haltlos.

Herr Lehmann, wie werden Versicherungsbroker bezahlt für die Vermittlung von KMU-Lösungen der beruflichen Vorsorge?

Der Broker erbringt eine Dienstleistung für den Kunden. In der Mandatsvereinbarung wird schriftlich festgehalten, welches Vergütungsmodell angewendet wird. Der Kunde wählt zwischen Honorar, Courtage oder einem Mix von beidem. Das ist transparent und hat sich für alle Beteiligten bewährt.

Weshalb werden die Brokeraufwendungen oft versteckt als Teil der Durchführungskosten der Pensionskasse belastet?

Von der Beratung profitiert nicht nur der Arbeitgeber, sondern auch seine pensionsversicherten Beschäftigten. Gemäss Gesetz ist das

Fortsetzung auf Seite 10

Aus einem guten System ein besseres machen

EDITORIAL Die obligatorische berufliche Altersvorsorge meistert die Zukunft nur, wenn früher mit Sparen begonnen und das Aufzehren des Kapitals hinausgeschoben wird.

Thomas Hengartner

Die Schweizer Bevölkerung sorgt finanziell vor. In Pensionskassen sind 900 Mrd. Fr. gespart, in Vorsorgelösungen der Versicherer weitere 150 Mrd. und auf 3a-Konten und Wertschriftendepots nochmals 100 Mrd. Fr. Für die Altersfinanzierung wird sehr viel Geld auf die Seite gelegt. Welche Resultate die freien Pensionskassen bisher erreichen, die untereinander im Wettbewerb um KMU-Kunden und ihre Beschäftigten stehen, wird in dieser Beilage detailliert dargestellt.

Wie die Versicherungsbroker kleine und mittlere Unternehmen auf der Suche nach der optimalen Vorsorgelösung begleiten und wie sie die Kritik an der Höhe und der Verrechnung der Maklergebühren kontern, erklärt Brokerverbandspräsident Markus Lehmann im Interview.

Eine Reform der obligatorischen beruflichen Vorsorge ist unabdingbar, weil die Lebenserwartung seit der Schaffung des Vorsorgesystems vor bald vierzig Jahren erheblich gestiegen ist. Das Bundesamt für Statistik errechnet für einen 1967 geborenen Mann eine Lebenserwartung von 82 Jahren, für einen 2017 zur Welt gekommenen werden nach neuester Schätzung bereits 91 Lebensjahre veranschlagt.

Diese Zahlen machen klar, dass die Rentenberechnung angepasst werden muss. Doch das Schweizer Volk hat eine Senkung des Umwandlungssatzes, mit dem das Pensionsvermögen auf die mutmasslichen Rentenbezugsjahre aufgeteilt wird, an Urnengängen 2010 und nochmals 2017 abgelehnt. Die Zeche des zweimaligen Volksneins bezahlen alle pensionsversicherten Erwerbstätigen – jüngere wie ältere Beschäftigte. Die Vorsorgeeinrichtungen nötigen sie zu einem Zinsverzicht, damit die Bilanz im Lot

bleibt. Denn Versicherer wie auch Pensionskassen verwenden Teile des Anlageerfolgs und der nicht für Invaliditätszahlungen verbrauchten Prämien, um Rückstellungen für die längere Rentenbezugsdauer neuer Pensionsjahrgänge zu bilden. Deren individuell gespartes Vorsorgegeld allein reicht dafür nicht aus.

Der Pensionskassenverband verlangt, den Rentenumwandlungssatz unverzüglich zu senken und mit einem zusätzlichen Vorsorgesparen das absolute Rentenniveau zu halten. Dazu soll die Beitragspflicht früher als erst mit fünfundzwanzig beginnen und zudem auf einem umfangreicheren Teil des Erwerbseinkommens als bisher gelten. Noch bildet sich auf niedrigen Salären und besonders bei Teilzeitarbeitern kein oder nur wenig Vorsorgevermögen, weil für die Berechnung das Bruttosalar um einen Koordinationsabzug gekürzt wird.

Weitere Innovationen liegen auf dem Tisch. Die Volksinitiative «Vorsorge JA aber fair» verlangt ausser der Koppelung des Rentenalters an die Lebenserwartung, die Rentenzahlung in begrenztem Umfang an die Rendite der Pensionskasse zu binden. Erreicht würde das, wenn die Höhe der laufenden Renten von der Rendite des Vorsorgeträgers nach unten sowie – im Szenario deutlich höherer Marktzinsen – nach oben beeinflusst würde.

Der Interessenverein Faire Vorsorge fordert, die Benachteiligung älterer Arbeitnehmer sei zu stoppen. Lohnabhängige Sparbeiträge sollten nach diesem Vorschlag nicht mehr von 7% für junge Beschäftigte über mehrere Stufen bis 18% für ältere steigen, sondern altersunabhängig einheitlich werden.

Welche dieser Ideen von den Sozialpartnern aufgegriffen werden, wird sich zum Glück bald zeigen. Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände sind vom Bundesrat beauftragt, noch dieses Jahr konkrete Vorschläge für eine Reform der obligatorischen beruflichen Vorsorge zu unterbreiten. Es ist höchste Zeit dafür.



CHRISTOPH WEBER

«Mit 40 die Vorsorgeplanung starten»

Der Vizechef der Zürcher Kantonalbank appelliert, bereits im mittleren Alter die Vorsorge, weitere Geldanlagen und Immobilienkredite aufeinander abzustimmen. **SEITEN 6,7**

Freiheit für Gutverdienende

Jedes Unternehmen kann für sogenannte Gutverdienende eine Zusatzkasse wählen, um Lohnanteile über jährlich 128'000 Fr. separat zu behandeln. Solche 1e-Pläne lassen unterschiedliche Anlagestrategien zu – mit allen Chancen und Risiken. **SEITE 10**

Im Zehnjahreschnitt 5,7% Rendite

Jede Vorsorgeeinrichtung hat ihr eigenes Rezept, wie sie das Sparvermögen investiert. Einige wenige nutzen das gesetzliche Maximum von Aktien- und Alternativenanlagen. Der Spitzenreiter erzielt das 1,6-Fache der Anlagerendite des Schlechtesten. **SEITE 12**

IMPRESSUM

Sonderbund «Pensionskassen-Rating 2019» zur Ausgabe Nr. 44 der «Finanz und Wirtschaft» vom 8. Juni 2019 in Zusammenarbeit mit der «SonntagsZeitung»

HERAUSGEBERIN
Verlag Finanz und Wirtschaft AG
Werdstrasse 21, 8004 Zürich
Verleger Pietro Supino

REDAKTION
Telefon 044 248 58 00, Fax 044 248 58 55
redaktion@fuw.ch, www.fuw.ch
Chefredaktor Jan Schwalbe
Leitung Thomas Hengartner
Art Director Andrea Brändli
Produktion Regina Gloor
Layout Sandra Meier

VERLAG
Telefon 044 248 58 00, verlag@fuw.ch
Leitung Marcel Tappeiner
Anzeigen Tamedia Advertising
Deutschschweiz: 044 248 58 11
Romandie: 022 322 34 35
anzeigen@fuw.ch, advertising.tamedia.ch
Abonnemente Telefon 044 404 65 55
Fax 044 404 69 04, www.fuw.ch/abo

TECHNISCHE HERSTELLUNG
DZZ Druckzentrum Zürich AG

AUTOREN
Thomas Hengartner
«Finanz und Wirtschaft»
Martin Spieler Fachjournalist
Adrian Bienz, Othmar Erni, Marcel Fenner, Marco Lüthi, Gaby Syfrig
und **Josef Zopp** Finanzspezialisten,
Weibel Hess & Partner WH&P, Stans

Illustrationen Corinna Staffe

Ein Angebot von Tamedia



Was der Vorsorgefranken hergibt

BERUFLICHE VORSORGE Jeder und jede spart für das eigene Alterskapital. Gemeinsam abgesichert wird das Invaliditätsrisiko.

Josef Zopp

Die berufliche Vorsorge versichert rund 5 Mio. Erwerbstätige und Rentenbezügler. Die Beschäftigten zahlen zusammen mit dem Arbeitgeber jedes Jahr über 50 Mrd. Fr. in die Institutionen der zweiten Vorsorgesäule ein. Die riesige Geldsumme wird zur Deckung verschiedener Leistungen und Sicherungen verwendet.

SPARBEITRÄGE

Der grösste Teil der Einzahlungen wird dem individuellen Pensionskassenkonto der aktiven Versicherten gutgeschrieben. Das Gesparte wird von der Vorsorgeeinrichtung kollektiv investiert, sodass mit dem Anlageertrag eine ansprechende Verzinsung geleistet werden kann.

Im Schnitt werden 82% der jährlichen Einzahlungen für diese Kapitalbildung eingesetzt. Der Mittelwert stammt aus dem Offertvergleich, den «SonntagsZeitung» und «Finanz und Wirtschaft» im Rahmen des Pensionskassenvergleichs zusammen mit dem Beratungsunternehmen Weibel Hess & Partner zum vierzehnten Mal in Folge durchgeführt haben.

Zu den grössten Herausforderungen der Finanzierung der beruflichen Vorsorge gehören die stetig steigende Lebenserwartung und die niedrigen Anlagezin-

sen. Für die Pensionskassen ist es kaum mehr möglich, genug Anlageertrag zu erwirtschaften, um die Rentenverpflichtungen zu decken und zugleich den Guthaben der aktiven Versicherten ausreichend Zins gutzuschreiben.

Die Hauptschwierigkeit sind die Verpflichtungen. Rentnern ist die garantierte Altersrente auch in negativen Börsenjahren vollumfänglich zu zahlen. Wegen der zunehmenden Lebenserwartung verlängert sich zudem die Rentenphase.

Das während der Erwerbszeit gesparte Vorsorgekapital reicht bei weitem nicht, um die mit dem hohen Umwandlungssatz festgelegte Pensionsrente für den zunehmenden Lebenszeitraum zu finanzieren. Die Kassen müssen den Fehlbetrag zulasten aller Versicherten aus den Reserven ausgleichen.

Das Kapitaldeckungsverfahren der zweiten Säule ist deshalb in Schieflage. Für das Jahr 2018 beziffert die Oberaufsichtskommission die systemfremde Umverteilung auf 5,1 Mrd. Fr. Korrigierende Massnahmen sind überfällig. Weil Reformen politisch blockiert sind, ist die berufliche Vorsorge als Ganzes gefährdet.

RISIKOPRÄMIEN

Nicht jeder Franken, der in die berufliche Vorsorge eingezahlt wird, wird für das Sparen eingesetzt. Rund 13% der jährlichen Einzahlungen werden zur Fi-

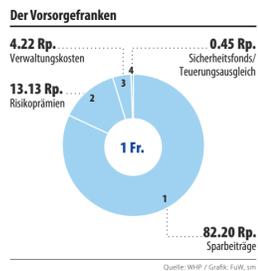
nanzierung von Invaliditäts- oder Todesfallleistungen aufgebraucht. Bei Arbeitsunfähigkeit oder bei Tod eines Erwerbstätigen entsteht ein Anspruch. Dieser Schutz ist für junge Personen besonders wichtig.

Zur Finanzierung der Pflichten bilden die Pensionskassen ausreichende Reserven oder delegieren diese Aufgabe an einen Rückversicherer. Beide Varianten werden durch Risikoprämien finanziert. Die Pensionskassen setzen diese Beträge nach eigenen Berechnungen fest. Einbezogen werden der Umfang versicherter Leistungen, die Altersstruktur des Mitarbeiterbestands des KMU sowie die Leistungserfahrungen mit anderen Betrieben derselben Branche. Hier spielt der Markt, weshalb ein regelmässiges Austesten der Bedingungen anderer Anbieter oft niedrigere Risikoprämien ergibt.

VERWALTUNGSKOSTEN

Von jedem Vorsorgefranken gehen 4 Rappen an die Verwaltung der Pensionskasse. Diese Kosten führen trotz des geringen Ausmasses immer wieder zu Kritik. Mit den Verwaltungskosten sollen hauptsächlich die Administration und der Vertrieb gedeckt werden. Bei vielen Kassen reichen die von Arbeitgeber und Versicherten einverlangten Gebühren nicht aus, um alle Aufwendungen zu decken. Das Manko geht zulasten des Anlageertrags bzw. des Überschusses.

«Besonders für Jüngere ist bedeutsam, welche Leistungen die Pensionskasse bei Invalidität oder Tod zusichert.»



Die Höhe der Verwaltungskosten ist stark vom gewählten Vorsorgemodell sowie von den Mitbestimmungsbedürfnissen des KMU und seiner Belegschaft geprägt. Mit einem Pensionskassenwechsel kann versucht werden, die Kostenprämien zu verringern. Das Optimierungspotenzial dieser 4 Rappen je Vorsorgefranken ist jedoch begrenzt.

SICHERHEITSFONDS

Ein Bruchteil der jährlichen Einzahlung wird von den Pensionskassen für Teuerungsanpassungen der Risikorenten und für den Sicherheitsfonds BVG verwendet. Er ist eine nationale Einrichtung der beruflichen Vorsorge und sichert den Basisteil der Vorsorgeguthaben im Fall der Insolvenz einer Kasse ab. Die entsprechenden Kosten sind gesetzlich festgelegt und fallen bei allen Kassen gleich aus.

Teuerungsanpassungen sind für Invaliditäts- und Hinterbliebenenrenten zwingend. Pensionäre haben keinen Anspruch auf Teuerungsausgleich. Ihre Renten werden der Inflation nur angepasst, wenn die finanzielle Lage der Pensionskasse es zulässt und der Stiftungsrat gewillt ist, freiwillige Teuerungszahlungen auszurichten. In Anbetracht der angespannten Diskussion über Umverteilung wegen zu hoher Rentenzahlungen dürften sich Aufbesserungen für Pensionierte in den nächsten Jahren in Grenzen halten.

Der Zinseszinsseffekt macht's aus

VERZINSUNG Die jährliche Zinszahlung der Pensionskassen ergänzt das Vorsorgevermögen, das jede und jeder mit den lohnabhängigen Sparbeiträgen bildet. Auf ein vierzigjähriges Erwerbsleben bezogen hat die Höhe der Zinsgutschrift eine enorme Wirkung.

Josef Zopp und Gaby Syfrig

Auf Kontoguthaben bei Banken sind derzeit keine Zinsen zu erwarten. Glücklicherweise kann sich wer keine Negativzinsen bezahlen muss. Anders sieht es mit den angesparten Geldern der Versicherten in der beruflichen Vorsorge aus. Pensionskassen verfügen mit diesen Geldern über einen sehr langen Anlagehorizont, um den erforderlichen Ertrag zu erwirtschaften.

Den Anlageerfolg verwenden die Kassen zur Teilfinanzierung der Rentenverpflichtungen und zur Stärkung ihrer Schwankungsreserven. Mit dem Restbetrag werden die Altersguthaben der erwerbstätigen Versicherten verzinst.

SPITZENREITER ZAHLTEN 2,5%

Der Bundesrat schreibt jährlich vor, wie hoch der Mindestzins der beruflichen Vorsorge sein muss. Für 2019 steht die Vorgabe auf 1%. Sind ausreichend Reserven vorhanden und fallen die Anlageergebnisse kräftig aus, können die Versicherten mit Zusatzgutschriften rechnen.

«Jährlich ein Prozentpunkt mehr Zins kann die Pensionsrente gut 7000 Fr. vergrössern.»

Über die letzten zehn Jahre konnten die Versicherten von Groupe Mutuel und Profond mit durchschnittlich 2,5% von der höchsten Verzinsung profitieren. Die jährlichen Zinszahlungen und die Sparbeiträge bestimmen gemeinsam die Höhe des Alterskapitals im Zeitpunkt der Pen-

sionierung. Wird das Altersguthaben über ein Arbeitsleben von vierzig Jahren bei einem versicherten Lohn von 80000 Fr. mit einem Prozentpunkt mehr verzinst, wächst das Alterskapital bis zur Pensionierung rund 120000 Fr. zusätzlich. Bei einem Umwandlungssatz von 6% fällt in diesem Szenario die lebenslange Altersrente 7200 Fr. pro Jahr höher aus.

VERSICHERER BIETEN WENIGER

Niedriger als bei vielen teilautonomen Gemeinschafts- und Sammelstiftungen fielen in den letzten Jahren die Zinsgutschriften der Vollversicherer aus. Mit durchschnittlich 1,8% ist die Allianz führend. Der Abstand zu den Mitbewerbern ist jedoch nicht frappant. Bei Sammelstiftungen mit Vollversicherung werden die Vorsorgegelder aufgrund der Garantieverprechen hauptsächlich in Obligationen investiert. Dies hat zur Folge, dass im gegenwärtigen Tiefzinsumfeld aus der Bewirtschaftung eines obligationenlastigen Anlageportfolios nur mit geringem laufenden Ertrag gerechnet werden kann. Bleiben die Obligationrenditen in den nächsten Jahren tief und steigt die Lebenserwartung weiterhin, dürften die Zinsgutschriften der Vollversicherer auf niedrigerem Niveau verharren oder sogar weiter fallen.

WAS NACH TEUERUNG REAL BLEIBT

Ein Blick zurück zeigt, dass die Pensionskassen viele Jahre weit höhere Zinsen als zuletzt vergüteten. In den Jahren 1985 bis 2002 hat der Bundesrat den Mindestzins auf 4% festgelegt. Die Teuerung war in dieser Periode jedoch enormen Schwankungen ausgesetzt. Im Durchschnitt betrug sie in dieser Phase 2%. Das verringerte die vordergründig hohen Nominal-

zinsen im entsprechenden Ausmass. Somit lag der damalige Realzins im Schnitt nicht weit weg von den heutigen Gutschriften. Über die fünf Jahre von 2014 bis 2018 war die durchschnittliche Teuerung in der Schweiz bei null. Der Realzins entspricht demzufolge auch den effektiv bezahlten Zinsen von 2 bis 3%.

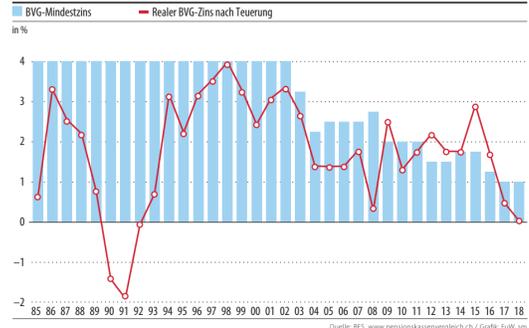
Für die versicherten Personen hat die Teuerung einschneidende Folgen. Werden die Altersguthaben nur bescheiden verzinst, wachsen sie bis zur Pensionierung weniger, und die Altersrente fällt deshalb bescheiden aus.

Sollte während der Rentenphase eine Periode massiver Teuerung einsetzen, nimmt die Kaufkraft der nominell stabilen Renten ab. Denn anders als bei der Alters- und Hinterbliebenenversicherung AHV werden die Pensionskassenrenten nicht per Gesetz mit einer definierten Regel der Teuerung angepasst.

Rentner können sich im Extremfall von hoher Inflation mit der Monatszahlung der Pensionskasse immer weniger leisten, falls die Pensionskasse nicht die Reserven hat, um freiwillig eine Teuerungsanpassung auszurichten.



Nominelle und reale Pensionszinsen



Anzeige

Am Rentenversprechen geschraubt

UMWANDLUNGSSATZ Die Pensionskassen passen die Rentenberechnung ganz unterschiedlich neuen Gegebenheiten an.

Josef Zopp und Gaby Syfrig

Die Rentenversprechen der Pensionskassen sind im Spannungsfeld unrealistisch gewordener gesetzlicher Vorgaben. Sie zwingen die Pensionskassen, in der Basisvorsorge (BVG-Obligatorium) viel zu hohe Altersrenten zu berechnen.

Eigentlich müsste in der beruflichen Vorsorge die Rente nach dem Kapitaldeckungsverfahren allein aus dem angesparten Altersguthaben finanziert werden. Das System steht aber seit einigen Jahren schief.

Mitte Mai hat die Oberaufsichtskommission der beruflichen Vorsorge erneut die Hiobsbotschaft verkündet. Mehr als 5 Mrd. Fr. wurden im vergangenen Jahr insgesamt aus den allgemeinen Reserven der Pensionskassen – folglich von den Aktivversicherten und den Arbeitgebern – zu den Rentnern umverteilt.

FAKTOREN FÜR RENTENSATZ

Die Höhe der Altersrenten der beruflichen Vorsorge ist abhängig von den eingezahlten Sparbeiträgen und den Zinsgutschriften während des Erwerbslebens. Auf diese Summe wird dann der im Zeitpunkt der Pensionierung geltende Umwandlungssatz appliziert. Er basiert auf zwei Parametern: der mutmasslichen Dauer der Rentenzahlung, also der statistisch ermittelten Lebenserwartung, sowie der erwarteten Rendite des Deckungskapitals des Rentners.

Die Renditeprognose kann als technischer Zins bezeichnet werden. Darin zei-

gen sich die Annahmen zur wirtschaftlichen Entwicklung und zum künftigen Finanzmarktertrag. Die Situation am Kapitalmarkt veranlasst viele Kassen, den technischen Zins zu reduzieren. Da dieser Bewertungszins Einfluss auf den Umwandlungssatz hat, müsste demzufolge

auch dieser schleunigst gesenkt werden. Das können die Pensionskassen selbstständig nur im Segment der ergänzenden Vorsorge (Überobligatorium).

Ohne Korrektur der schweizerischen Vorsorgekonstruktion verschlechtert sich die finanzielle Lage der Pensionskassen.

Umwandlungssätze

Umwandlungssätze für Männer bei 65 Jahren in %	2020		Gewichteter Umwandlungssatz 2020	
	Anteil BVG	Überobligatorium	bei 80% BVG-Anteil	bei 20% BVG-Anteil
Sammelstiftungen mit Vollversicherung				
Allianz Suisse	6,80	4,89	6,42	5,27
Basler	6,80	4,90	6,42	5,28
Helvetia	6,50	4,76	6,15	5,11
Pax	6,80	5,05	6,45	5,40
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen				
Alvoso LLB PK	6,00	6,00	6,00	6,00
Ascaro	6,00	6,00	6,00	6,00
Asga	6,20	6,20	6,20	6,20
Avanea	6,30	6,30	6,30	6,30
Axa Professional Invest	6,80	5,00	6,44	5,36
Copré	6,50	6,50	6,50	6,50
Futura	6,40	5,60	6,24	5,76
Gemini	5,80	5,80	5,80	5,80
GEPABU	6,00	6,00	6,00	6,00
Groupe Mutuel	6,80	4,93	6,43	5,31
Nest	6,20	6,20	6,20	6,20
NoventusCollect	5,60	5,60	5,60	5,60
Basler Perspectiva	5,70	5,70	5,70	5,70
Patrimonia	6,50	6,50	6,50	6,50
PKG	5,80	5,80	5,80	5,80
Previs	5,70	5,70	5,70	5,70
Profond	6,40	6,40	6,40	6,40
PTV	5,90	5,90	5,90	5,90
Spida	6,80	6,80	6,80	6,80
Swisscanto, Basel	6,80	6,10	6,66	6,24
Swisscanto Flex, Zürich	5,60	5,60	5,60	5,60
Tellico PKpro	6,00	6,00	6,00	6,00
Transparenta	6,80	6,00	6,64	6,16
Vita	6,00	6,00	6,00	6,00

Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Verzinsung der Altersguthaben

in %	2014-2018					2016-2018		2014-2018		2009-2019	
	2014	2015	2016	2017	2018	Ø jährlich		Ø jährlich		Ø jährlich	
Vollversicherungen¹											
Allianz Suisse	1,91	1,85	1,35	1,00	1,00	1,12	1,12	1,42	1,77		
Basler	1,95	1,75	1,25	1,00	1,00	1,08	1,08	1,39	1,68		
Pax	1,89	1,89	1,49	1,00	0,80	1,10	1,10	1,41	1,64		
Helvetia	1,91	1,75	1,15	0,90	0,90	0,98	0,98	1,32	1,63		
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen¹											
Groupe Mutuel	3,25	5,00	2,75	1,75	3,00	2,50	3,15	2,53	2,53		
Profond	3,50	3,50	2,25	3,50	1,50	2,42	2,85	2,85	2,53		
Ascaro	3,00	2,50	2,50	3,00	3,25	2,92	2,85	2,43	2,43		
Vita	3,15	2,95	2,55	2,20	2,70	2,48	2,71	2,29	2,29		
Asga	4,00	2,50	1,50	2,50	1,25	1,75	2,35	2,24	2,24		
Copré	3,50	2,25	1,75	2,00	1,50	1,75	2,20	2,23	2,23		
Swisscanto, Basel	3,00	3,50	2,50	2,00	2,00	2,17	2,60	2,20	2,20		
Spida	2,00	2,50	2,50	2,25	3,00	2,58	2,45	2,13	2,13		
NoventusCollect K Basic	3,00	2,50	2,00	2,20	2,00	2,07	2,34	2,12	2,12		
Axa Group Invest	3,50	1,75	1,25	1,70	1,00	1,32	1,84	2,02	2,02		
Patrimonia	2,00	1,50	2,50	1,00	1,00	1,50	1,60	2,00	2,00		
Futura	3,50	2,00	1,25	2,50	1,00	1,58	2,05	1,98	1,98		
Alvoso	2,50	1,75	1,75	2,25	1,00	1,67	1,85	1,90	1,90		
Nest	2,25	2,25	1,75	2,25	1,50	1,83	2,00	1,90	1,90		
PKG	2,75	2,00	1,75	2,25	1,00	1,67	1,95	1,88	1,88		
Transparenta	2,00	2,50	1,50	1,00	2,50	1,67	1,90	1,85	1,85		
PTV	2,09	1,99	1,49	1,60	1,00	1,36	1,63	1,77	1,77		
GEPABU	2,50	1,75	1,25	2,00	1,00	1,42	1,70	1,75	1,75		
Previs	1,75	1,75	1,25	1,56	1,01	1,27	1,46	1,63	1,63		
Tellico PKpro	2,45	1,75	1,25	1,00	1,00	1,08	1,49	1,60	1,60		
Avanea	1,75	3,00	2,75	3,00	1,00	2,25	2,30	?	?		
Swisscanto Flex Kollektiv	3,00	1,75	1,25	2,00	1,00	1,42	1,80	?	?		
Basler Perspectiva	-	1,75	1,25	1,00	1,00	1,08	?	?	?		

¹ Gewicht: 60% BVG-Obligatorium / 40% Überobligatorium ² zu wenig Geschäftsjahre Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Anzeige

Anzeige



Anzeige

«Ab 40 um Vorsorge kümmern»

VERMÖGENSANLAGE Christoph Weber, *stv. Vorsitzender der ZKB-Generaldirektion und Leiter Private Banking*, rät allen ab vierzig Jahren zu einer detaillierten Finanzplanung. Auswirkung auf die Altersvorsorge hätten alle Finanzentscheide, auch die Immobilienfinanzierung und die Art der Geldanlagen.

Herr Weber, viele Private haben riesige Bargeldbestände. Wie wollen Sie die Menschen überzeugen, vermehrt zu investieren?
Ich verstehe, dass viele Menschen aus Sicherheitsüberlegungen einiges an Bargeld halten. Für die Kunden ist es aber viel attraktiver, wenn sie Teile ihres Vermögens in Anlagen investieren. Da helfen wir mit unserer Erfahrung und zeigen auf, was mit einer professionellen Vermögensverwaltung erreicht werden kann.

Auch für Sie als Bank ist es rentabler, wenn die Kunden investieren. Warum sollte jemand seiner Bank ein Vermögensverwaltungsmandat erteilen?
Mit dem Vermögensverwaltungsmandat bieten wir eine gute Lösung für Kunden, die sich nicht selbst um die Anlage ihres Geldes kümmern möchten oder können. Man hat die Sicherheit, dass das Geld professionell investiert wird, und verfügt über interessante Renditechancen.

Allerdings ist ein Vermögensverwaltungsmandat teuer. Was rechtfertigt den Gebührenunterschied gegenüber einer selbständigen Verwaltung?
Die Kunden bekommen auch viel dafür. Wir verstehen uns als Berater nicht nur in Sachen Anlagen, sondern auch bezüglich Finanzplanung, Vorsorge und Finanzierung. Diese ganzheitliche Beratung ist aufwendig, ebenso die Technologie, die bereitgestellt werden muss, damit alle Vorschriften erfüllt werden und wir gegenüber dem Kunden täglich alle Risikoparameter aufzeigen können. Der Kunde soll vom bestmöglichen Fachwissen und von einer modernen Infrastruktur profitieren. Das hat seinen Preis.

Sie haben bei der ZKB einen neuen Vermögensverwaltungsansatz eingeführt. Worin wollen Sie sich von der Konkurrenz unterscheiden?
Wir haben der Anlageberatung einen völlig neuen Charakter gegeben. Der Kunde profitiert direkt von der Anlagekompetenz des Chief Investment Officer und seiner Spezialisten, und er

wird dabei digital unterstützt. Dadurch hat sich die Rolle des Anlageberaters grundlegend verändert.

Inwiefern? In vielen Instituten sind die Vermögensverwaltungsmandate eine eigentliche Gebührenmaschine. Die Depots werden möglichst mit eigenen Produkten abgefüllt, und die Bank verdient doppelt.
Unser Chief Investment Officer Christoph Schenk versteht sich als Anwalt der Kunden. Er ist völlig unabhängig und wählt die besten Anlageprodukte aus, egal, ob intern oder extern. Nur daran wird er gemessen. Das Ziel ist, in den Portfolios ein optimales Rendite-Risiko-Verhältnis zu erreichen, und nicht, die Depots mit möglichst vielen bankeigenen Produkten zu bestücken. Darin unterscheiden wir uns von der Konkurrenz. Der CIO muss die bestmöglichen Produkte zu bestmöglichen Gebühren für die Kunden einsetzen.

«Wir führen die bestmöglichen Anlageprodukte zu bestmöglichen Kosten.»

Klar. Kundenberater sollten auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. In der Praxis streben viele Vermögensverwalter allerdings primär einen möglichst hohen Umsatz mit bankeigenen Produkten an. Wie schaffen Sie den Kulturwandel?
Indem wir das Anreizsystem bei den Kundenberatern grundlegend verändert haben. Qualitative Kriterien werden weit höher gewichtet als früher. Die langfristige Kundenbeziehung und -zufriedenheit ist für uns viel wichtiger als ein kurzfristig möglichst hoher Umsatz mit eigenen Produkten. Wir sind keine Produktverkäufer, sondern wollen unsere Kunden durch ihre Lebensphasen mit einem ganzheitlichen Beratungsansatz begleiten. Dabei geht es nicht immer nur um Anlagen, sondern auch um Finanzierungen, Finanzplanung oder Vorsorge.

Sie setzen mit der neuen Anlagewelt auf diversifizierte Portfolios, die gemäss der Strategie Ihres Chief Investment Officer Christoph Schenk möglichst optimal auf das Rendite-Risiko-Profil des Kunden abgestimmt sind. Wie hat sich Ihr neuer Ansatz im miserablen Anlagejahr 2018 bewährt?
Das schwierige Anlagejahr brachte für unseren Rendite-Risiko-Ansatz den Stresstest. Diesen haben wir bestanden. Unser System hat sich sehr gut bewährt. Das zeigen sowohl der Blick auf die Indizes als auch der Vergleich mit der Konkurrenz. Die Prozesse haben funktioniert. Aber klar: Auch für unsere Kunden war 2018 unerfreulich. Uns liegt

viel daran, dass die Kunden transparent informiert sind und verstehen, was mit ihrem Geld passiert.

Dazu haben Sie digitale Assistenten eingeführt. Wie ist das bei den Kunden angekommen?
Erstaunlich positiv. Wir haben vor der Einführung der Beratung mit Tablets ein Jahr lang intensiv daran gearbeitet und unsere Kundenberater entsprechend geschult. Fast alle der Kundengespräche finden heute mithilfe des Tablet statt. Und die Feedbacks der Kunden sind durchweg positiv; weil Auswirkungen unterschiedlicher Marktszenarien sehr verständlich dargestellt und erklärt werden. Die Kunden bekommen viel mehr Transparenz und verstehen die Risiken besser.

Zur ZKB gehört mit Swisscanto Invest auch einer der grössten schweizerischen Asset-Manager. Was bringt diese Zusammenarbeit unter einem Dach den Anlagekunden?
Das Investmentfachwissen von Swisscanto unterstützt uns sehr. Niemand zweifelt heute an unserer Kompetenz im Anlagebereich. Das hilft uns gegenüber institutionellen wie auch privaten Kunden.

Schaffen Ihnen die Staatsgarantie und Ihr Triple-A-Rating auch im Private Banking einen Vorteil?
Für viele Private-Banking-Kunden ist der Aspekt der Sicherheit ein sehr wichtiges Kriterium für die Wahl der Bank. Die Qualität der Gegenpartei spielt eine grosse Rolle. Viele ausländische Kunden, aber auch solche aus der Schweiz kommen bewusst zu uns, weil sie Sicherheit suchen. Sicherheit allein reicht allerdings nicht. Man muss auch die nötige Kompetenz vorweisen können. Diese haben wir, und die Zahlen beweisen es. Wir haben starke Zuflüsse im Anlagegeschäft.

«Beratung mit dem Tablet als digitalem Assistenten kommt gut an: Risiken lassen sich leichter erklären.»

Wie nah sind Sie selbst bei den Kunden?
Der direkte Kontakt zu Kunden ist mir wichtig. Nur so können wir die nahe Bank sein. Was ich oft erlebe: Ausser der Sicherheit beschäftigt unsere Kunden stark die Entwicklung der Vorsorgewerke in der Schweiz und wie sie den Lebensstandard im Alter finanziell sichern sollen.

Wie ist dies in Ihre Strategie eingeflossen?
Wir haben beispielsweise beobachtet, dass ältere Menschen sich Sorgen machen wegen der Trag-

barkeit ihrer Hypothek im Alter. Heute garantieren wir jedem – auch im Alter über 55 Jahren – die Finanzierung von Wohneigentum, wenn die grundsätzlichen Voraussetzungen dafür gegeben sind. Die Leute müssen wissen, dass sie in diesem Fall auch nach der Pensionierung in ihrem Wohneigentum bleiben können.

Kümmern sich die Kunden zu spät um ihre eigene Altersvorsorge?
Leider schon. Jeder sollte sich bereits mit 40 oder 45 um seine Vorsorge kümmern. Dabei sollte man sich bewusst sein, dass alle Finanzentscheide Auswirkungen auf die Vorsorge haben – auch die Immobilienfinanzierung oder die Art der Geldanlage. Man kann nicht früh genug mit seiner Altersvorsorge beginnen.

Die AHV ist unter Druck, und die Pensionskassenrenten sinken. Was raten Sie, damit man im Alter nicht den Gürtel massiv enger schnallen muss?
Ich rate, möglichst früh eine detaillierte Finanzplanung zu erstellen, die genau auf die individuellen Bedürfnisse eingeht. Es lohnt sich, mit der Bank eine gesamthafte Auslegung zu machen. Dann sieht man, ob und wo es Lücken gibt, und man kann noch etwas unternehmen.

Wie wollen Sie im Private Banking wachsen? Welche Ziele sind formuliert?
Wir konnten uns kürzlich mit der Swiss Re einigen, ihr Mitarbeiter-Hypothekportfolio mit einem Volumen von rund 800 Mio. Fr. zu übernehmen. Wir wollen auch in Zukunft vergleichbare Transaktionen abwickeln. Bei den Privatkunden sehen wir einen hohen Cashbestand auf den Konten. Da wollen wir die Kunden überzeugen, breiter zu investieren. Zudem sehen wir grosses Potenzial in unserem Firmenkundengeschäft im Hinblick auf Bankleistungen für das private Vermögen der Unternehmer.

Verzeichnen Sie 2019 eine weitere Zunahme der Vermögensverwaltungsmandate?
Bei den Vermögensverwaltungsmandaten wachsen wir zweistellig. Bei den Beratungsmandanten legen wir ebenfalls stark zu. Auch der Markt der externen Vermögensverwalter ist für uns ein Wachstumsgebiet. Und obwohl wir schon seit Jahren konsequent eine Weissgeldstrategie verfolgen, entwickeln wir uns mit ausländischen Kunden dynamischer als im Inland.

Beobachten Sie diesen Trend auf dem gesamten Schweizer Bankenplatz?
Eindeutig. Obwohl lange befürchtet wurde, dass die Schweiz ausländische Anlagegelder verlieren würde, haben die Schweizer Banken weiterhin

Vermögenswerte aus dem Ausland angezogen. Steuertransparente Kunden aus dem Ausland sind in der Schweiz weiterhin willkommen. Sie suchen Sicherheit und einen professionellen Partner. Da haben wir als Land einen grossen Pluspunkt, und ebenso wir als Bank.

Die ZKB hat den Steuerstreit abgeschlossen. Drohen keine juristischen Altlasten mehr wie bei UBS und CS, die erneut mit Milliardenforderungen aus dem Ausland konfrontiert sind?
Wir verfolgen Entwicklungen wie beispielsweise in Frankreich sowie Italien und die Vorwürfe gegen andere Banken genau. Konkrete Risiken in Zusammenhang mit der Steuerthematik von Kunden mit ausländischem Domizil sind uns keine bekannt. Wir halten uns strikt an alle Vorschriften und sind bei Kunden aus dem Ausland besonders vorsichtig.

«Die ZKB balanciert Tradition und Modernität. Doch Experimente überlassen wir anderen.»

Sie sind auch Aufsichtsratsvorsitzender der Zürcher Kantonalbank Österreich mit Sitz in Salzburg. Was planen Sie da?
Bei dieser Tochtergesellschaft stammen 80% der Kunden aus Österreich. Ein Teil der Kundschaft kommt aus Deutschland. Da wachsen wir dynamisch. Unser Fokus als Bank liegt aber bei den Kunden aus dem Inland.

Die ZKB wird 150-jährig. Wie soll sie sich weiterentwickeln?
Unser Ziel ist eine gesunde Balance von Tradition und Modernität. In den 150 Jahren hat sich die ZKB immer wieder verändert und zu einer modernen Bank entwickelt. Bei der Technologie und der Kundenausrichtung wollen wir aktuell sein. Aber bei der Strategie machen wir keine Schnellschüsse. Experimente überlassen wir anderen. Manchmal liegt in einer gewissen Langsamkeit viel Qualität.

Ein Experiment wagen Sie aber mit der Seilbahn über den Zürichsee. Kann das Projekt trotz Einsparungen 2020 realisiert werden?
Ich bin sehr zuversichtlich und freue mich wie die meisten Zürcher auf die erste Fahrt über den Zürichsee. Die Seilbahn ist ein innovatives Projekt, das bei unseren Kunden sehr gut ankommt.

Interview: Martin Spieler

Anzeige

Trügerisches Mass der Finanzlage

DECKUNGSGRAD Der simple Vergleich von Vermögen und Verpflichtungen reicht nicht. Weitere Bilanzkriterien sind wichtig.

Kennzahlen

Angaben per 31.12.2018	Angeschlossene Firmen	Versicherte Personen	Rentneranteil in %	Deckungsgrad in %	Ziel-Deckungsgrad in %	Technischer Zins in %	Höhe BVG-Anteil in %
Sammelstiftungen mit Vollversicherung							
Allianz Suisse	16 108	96 292	29	116,8	116,8	2,00	58
Basler	16 470	124 316	25	113,1	113,1	2,00	43
Helvetia	10 776	125 569	29	113,8	113,8	1,64	57
Pax	10 116	38 442	27	110,1	110,1	2,25	65
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen							
Alvoso	348	2 439	24	106,4	106,4	2,00	52
Ascaro	48	3 360	78	117,6	117,6	1,75	52
Asga	13 005	126 393	23	108,1	113,0	2,50	60
Avanea	251	761	11	98,6	111,0	2,00	36
Axa Professional Invest	32 870	162 378	0	110,6	115,0	2,00	53
Basler Perspectiva	1 382	6 175	0	99,6	112,0	2,00	58
Copré	765	12 488	39	105,2	113,8	1,64	48
Futura	1 197	15 313	12	108,1	115,1	2,00	59
Gemini	296	28 868	25	110,1	110,1	2,25	46
GEPABU	216	1 179	16	110,1	110,1	2,25	49
Groupe Mutuel	1 783	9 669	8	117,6	111,0	1,75	52
Nest	3 333	3 340	24	108,5	116,0	2,25	56
NoventusCollect	520	5 452	1	101,1	115,0	2,50	56
Patrimonia	724	9 218	28	100,7	115,0	2,50	48
PKG	1 561	37 501	30	106,4	116,0	2,00	52
Previs	1 285	38 611	42	110,1	110,1	2,25	54
Profond	1 867	45 362	39	102,9	114,2	2,75	54
PTV	2 042	14 090	33	105,8	116,0	2,00	47
Spida	1 620	12 290	33	108,0	116,8	2,00	73
Swisscanto, Basel	5 323	65 128	21	101,1	115,0	2,50	56
Swisscanto Flex, Zürich	316	12 474	40	110,1	110,1	2,25	55
Tellico PKpro	8 301	77 347	24	98,4	113,6	1,75	67
Transparenta	167	5 246	33	110,1	110,1	2,50	51
Vita	21 828	142 027	10	100,0	106,0	2,00	56

1/ Anteil Deckungskapital Rentner am gesamten Vorsorgekapital 2/ Individueller Deckungsgrad für jeden Vorsorgevertrag Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Josef Zopp

Der Deckungsgrad ist eine der geläufigsten Kennzahlen der beruflichen Vorsorge. Er informiert darüber, in welchem Umfang die Verpflichtungen der Kasse mit Vermögenswerten gedeckt sind. Die Vorsorgegelder der Versicherten gehören zu den Aktiven des Vorsorgeträgers, die er primär in Aktien, Obligationen, Immobilien anlegt. Damit die Pensionskasse wegen der Wertschwankungen der Kapitalanlagen nicht in Schieflage gerät, bildet sie Reserven, die im Deckungsgrad eingerechnet werden. Sinkt der Wert der Kapitalanlagen unter 100% der Verpflichtungen, spricht man von Unterdeckung.

NUR EINE STICHTAGBETRACHTUNG

Dank dem günstigen Anlageertrag der letzten Jahre konnten die meisten Kassen ihre Reserven aufstocken. Der Einbruch der Finanzmärkte im Dezember 2018 hat jedoch gezeigt, wie schnell die Reserven verpuffen, wenn die Börse im Sinkflug ist. Avanea, Basler Perspectiva und Tellico PKpro gerieten bereits in eine knappe Unterdeckung. Per Ende Mai hat sich die

Finanzlage etwas entschärft, weil die Kassen vom Anstieg der Aktienkurse profitierten. Der Einfluss der Börsen auf den Deckungsgrad ist immens und relativiert die langfristig finanzielle Lage der Kasse. Die Passivseite der Pensionskassenbilanz weist ebenfalls Spielraum auf. Für die Rentenbezügler sind die Deckungskapitalien der fest zugesprochenen Rentenzahlung aufgeführt. Die Pensionskassen müssen Annahmen zur Lebenserwartung des Bezügers und zur zukünftigen Rendite des für ihn verwalteten Deckungskapitals treffen. Die Höhe der Renditeannahme gibt den sogenannten technischen Zins an. Je höher er festgelegt ist, desto weniger Deckungskapital müssen die Kassen zum Bilanzdatum vorhalten.

Folglich sieht der per Stichtag ausgewiesene Deckungsgrad besser aus, wenn mit einem hohen technischen Zins gerechnet wird. Kassen, die vorsichtiger kalkulieren, legen ihn – ausgehend von der Erwartung ihrer Anlagerendite – niedriger fest. Nach einer gängigen Faustregel sinkt der Deckungsgrad um bis zu fünf Prozentpunkte, wenn der technische Zinssatz um 0,5 Prozentpunkte reduziert wird. Die Pensionskassen definieren auf der Basis der erwarteten Wertschwankungen

ihre Anlagestrategie einen Zielwert der Reserven. Ist der Zieldeckungsgrad nicht erreicht, besteht ein Reserveredizit. Sind die erforderlichen Reserven jedoch vorhanden – sprich, ist der Deckungsgrad hoch –, können die Altersguthaben der Versicherten zusätzlich verzinst werden.

HOHER BALANZZINS VERFÄLSCHT

Die Struktur einer Pensionskasse bildet sich in ihrem Risiko ab. Dazu gehört das Verhältnis von Rentnern zu Beschäftigten. Damit die Rentenversprechen solide ausfinanziert sind, muss das bereitgestellte Rentnerkapital jährlich mit dem technischen Zins erhöht werden. Bei einem grossen Rentneranteil und gleichzeitig einem hohen technischen Zins bleibt für die Aktivversicherten wenig vom Anlageertrag übrig.

Fällt eine Pensionskasse in die Unterdeckung, dürfen die garantierten Rentenzahlungen nicht gekürzt werden. Die Aktivversicherten und der Arbeitgeber müssen für die Sanierung geradestehen. Dem Rentneranteil kann deshalb auch entnommen werden, wie flexibel eine Kasse bei einer Unterdeckung handeln kann. Bei hohem Rentneranteil fliessen jeden Monat vergleichsweise viele Gelder

als Rentenzahlungen aus der Kasse. Sind die Prämienentnahmen von Aktivversicherten geringer als die Rentenzahlungen, spricht man von einem negativen Cashflow. Für die Anlagertätigkeit einer Kasse kann der Nettokapitalabfluss eine grosse Herausforderung darstellen.

BALANCE DER GENERATIONEN

Der Umfang des BVG-Anteils am Vorsorgekapital der Aktivversicherten (Obligatorium) spielt für die Flexibilität eine Rolle. Je höher das Obligatorium ausfällt, desto mehr müssen sich die Kassen an die gesetzlichen Mindestvorgaben halten. Für eine Senkung des Umwandlungssatzes bleibt dann nur wenig Spielraum, da jede Rente betragslich das gesetzliche Minimum einhalten muss. Subventioniert wird dies meist quer aus den überobligatorischen Guthaben des angehenden Rentners. Sind keine solchen Gelder vorhanden, zahlt die Pensionskasse die Differenz aus den Mitteln aller.

Auf Basis der Kennzahlen können Aussagen über den Gesundheitszustand einer Kasse gemacht werden. Wie sie sich künftig entwickelt, hängt von vielen Faktoren ab und kann sich über die Jahre in verschiedene Richtungen verändern.

«In einer Kasse mit vielen Rentnern und mit hohem technischen Zins bleibt wenig für die Erwerbstätigen.»



Halber Preis fürs Gleiche

OFFERTENVERGLEICH Die für ein KMU der Marketingbranche angefragten Vorsorgeofferten zeigen, dass für Risikoleistungen und Administrationskosten weit divergierende Tarife im Markt sind.

Josef Zopp und Gaby Syfrig

Die Unterschiede zwischen den Pensionskassenkosten sind auffallend. Für die gleichen Leistungen verlangt die teuerste Kasse mehr als doppelt so viel wie die günstigste. Dies hat der Offertvergleich des Beratungsunternehmens Weibel Hess & Partner ergeben. Für den Praxistest dieses Jahres ist ein Versicherungsbroker aus Basel beauftragt worden. Er hat für einen Testkunden Angebote bei Pensionskassen eingeholt. Der potenzielle Unternehmenskunde, eine Marketinggesellschaft mit siebzehn jungen Mitarbeitern, weckt bei den angefragten Anbietern grosses Interesse. Die Branche des KMU wurde als erwünschtes Risiko eingestuft, weil kaum mit Invaliditätsfällen zu rechnen ist. Die Offerten mit den bestmöglichen Konditionen werden von den Anbietern sehr rasch eingereicht.

NICHT ALLE FIRMAN ERWÜNSCHT

Die Prämien der Pensionskassen teilen sich auf in Sparbeiträge zur Bildung der Altersvorsorge, Risikoprämien für die versicherten Invaliditäts- und Todesfallleistungen sowie Verwaltungskosten für die Administration und den Vertrieb.

Bei der Angebotsanfrage wurden die Sparbeiträge klar definiert. Demzufolge fallen diese Beträge bei allen Angeboten gleich hoch aus. Anders ist es bei den

Offertvergleich

Sammelstiftungen mit Vollversicherung	Risiko- und Verwaltungskosten in Fr.
Helvetia	38 897
Basler	40 329
Pax	45 521
Allianz Suisse	48 564
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen	
Swisscanto, Basel	23 033
Patrimonia	24 208
Copré	25 290
Profond	27 647
PKG	28 459
Gemini	28 859
Tellico PKpro	29 041
Axa Professional Invest	30 312
Noventus	30 368
Basler Perspectiva	30 789
Transparenta	32 638
Swisscanto Flex, Zürich	35 009
Spida	35 248
Futura	36 015
Previs	36 604
Asga	37 756
Groupe Mutuel	38 165
Ascaro	38 623
Avanea	40 249
PTV	40 919
PTV	41 593
Nest	44 185
Alvoso L&B PK	50 820
GEPABU	58 116

Fallbeispiel: 17 Personen mit Lebenssumme von 2 Mio. Fr., versicherte Leistungen gemäss Beschreibung im Vorsorgeplan 1/ Rolle- und Verwaltungskosten inkl. Beiträge für Sicherheitsfonds, Rating Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Risikoprämien. Hier bestimmt die Versicherung, wie hoch die Kosten für die Risikoleistungen ausfallen.

Die grössten Preisunterschiede liegen in diesem Bereich. Der Markt spielt,

denn besonders erwünschten Neukunden werden oftmals preisgünstige Angebote präsentiert. Das Angebot mit den niedrigsten Risiko- und Verwaltungskosten für das anfragende KMU hat die Swisscanto Sammelstiftung mit 23 033 Fr. eingereicht. Nicht überraschend hatte Swiss-

«Es empfiehlt sich, die Pensionskasse regelmässig zu überprüfen und die Konditionen neu auszuhandeln.»

canto nach eigenen Angaben per Januar grossen Neukundenzuwachs zu verzeichnen. Die kämpferische Preispolitik war offensichtlich eine prägende Facette, um potenzielle KMU-Kunden zu überzeugen. Der Preis-

GEWINNMARGE VERSTECKT

Auch die Offerten von Patrimonia und Copré lassen sich sehen. Die beiden Westschweizer Stiftungen versuchen den «Röstigraben» zu überbrücken und mit verführerischen Angeboten in der Deutschschweiz Fuss zu fassen.

Das Angebot mit den höchsten Risiko- und Verwaltungskosten hat GEPABU mit 58 116 Fr. unterbreitet. Sie verlangt

für die gleichen Leistungen mehr als doppelt so viel wie Swisscanto.

Bei den Sammelstiftungen mit voller Deckung hat Helvetia mit 38 897 Fr. die Nase vorn. Vollversicherungen gewähren ihren Versicherten eine Kapitalgarantie. Die Vorsorgegelder der Versicherten sind auch in schlechten Börsenjahren zu 100% gedeckt. Es besteht folglich nie eine Unterdeckungsgefahr, die allenfalls Sanierungsbeiträge erfordern würde. Die Kehrseite der Medaille sind die tendenziell höheren Kosten, die eine Marge für die Kapitalgeber beinhalten.

KONKURRENZTESTEN

Prämiendifferenzen wie im vorliegenden Vergleich sind keine Seltenheit. Die Angebote der Pensionskassen fallen je nach Branche und Mitarbeiterstruktur des anfragenden Unternehmens und abhängig von den Versicherungsleistungen unterschiedlich aus. Will ein KMU wissen, welche Kasse am günstigsten arbeitet, ist eine breit angelegte Offertanfrage unerlässlich. Der Preiskampf hält weiterhin an.

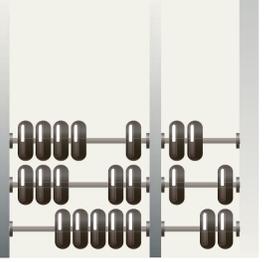
Treue Kunden haben leicht das Nachsehen. Ohne Eigeninitiative erhalten sie von der Pensionskasse oft keine Preisauflösung. Abgeschlossene Verträge werden stillschweigend über Jahre mit den gleichen Tarifen weitergeführt. Wollen KMU nicht zu den Verlierern gehören, sollten sie ihre Pensionskasse regelmässig überprüfen und die Konditionen neu aushandeln.

43 000 PERSONEN

ERHIELTEN 2017 ALS NEUPENSIONIERTE EINE PENSIONSRENTE, 51 000 PERSONEN LIESSEN SICH MINDESTENS EINEN TEIL DES VORSORGEESPARTEN ANSTELLE DER RENTE BAR AUSZAHLEN.

IM JAHR 2017 BEKAMEN NEU PENSIONIERTE MÄNNER IM MEDIAN EINE PENSIONSRENTE VON MONATLICH 2301 FRANKEN, FRAUEN VON

1221 FRANKEN



Anzeige

Die Gewinner des 14. Pensionskassen-Ratings

AWARDS Auszeichnungen wurden vergeben für die höchste Anlagerendite, die grosszügigsten Zinszahlungen und die geringsten Risiko- und Administrationskosten.

Bereits zum vierzehnten Mal konnten «SonntagsZeitung» und «Finanz und Wirtschaft» am 5. Juni die besten Sammelstiftungen der Schweiz küren. Ausgezeichnet wurden die Pensionskassen, die es im Rahmen des vom Beratungsunternehmen Weibel Hess & Partner durchgeführten Pensionskassenvergleichs an die Spitze geschafft haben.

Den Award für die kräftigste Anlagerendite über zehn Jahre unter den teilautonomen Gemeinschafts- und Sammelstiftungen durfte Profond Vorsorgeeinrichtung entgegennehmen, die Ascaro und Nest Sammelstiftung auf die Ränge verwies. Profond erzielte von 2009 bis 2018 im Jahreschnitt 5,7% Performance. Bei den Vollversicherungen belegte Baloise den ersten Platz mit einer durchschnittlichen Rendite von 3,2% über zehn Jahre, dicht gefolgt von Allianz Suisse (3,1%) und Helvetia (3%).

Die Auszeichnung für auffallende Servicequalität ging dieses Jahr an Axa. Die Plätze zwei und drei belegten Asga und die PKG. **DO**



Hinten (v. l.): Florian Theytaz (Groupe Mutuel), Laurent Schläefli (Profond), Felix Schmidt (Basler), Enrico Elzi (Avanea), Stefano Beros (Helvetia), Andreas Häberli (Profond). Vorne: Nebahat Derdiryok (Allianz Suisse), Gregor Konieczny (Swisscanto), Constance Reschke (Axa), Barbara Bienek (Liberty), Vesna Pavlovic (Allianz Suisse).

Die Sieger in den verschiedenen Kategorien des 14. Pensionskassen-Ratings

Kategorie	Rang	Award-Gewinner
Mystery Shopping	1	Swisscanto Sammelstiftung, Basel
(Tiefste Prämie im Praxistest)	2	Fondation Patrimonia
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen	3	Copré – La Collective de Prévoyance
Mystery Shopping	1	Helvetia Sammelstiftung für Personalvorsorge
(Tiefste Prämie im Praxistest)	2	Baloise-Sammelstiftung
Vollversicherungen	3	Pax, Sammelstiftung BVG
Mystery Shopping	1	Liberty 1e Flex Investstiftung
(Tiefste Prämie im Praxistest)	2	Credit Suisse Sammelstiftung 1e 1e-Stiftungen
	3	Katharinen Pensionskasse II
Für die höchste Verzinsung über zehn Jahre (2009–2018)	1	Groupe Mutuel Vorsorge
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen	1	Profond Vorsorgeeinrichtung
	3	Ascaro Vorsorgeeinrichtung
Für die höchste Verzinsung über zehn Jahre (2009–2018)	1	Sammelstiftung BVG der Allianz Suisse
Vollversicherungen	2	Baloise-Sammelstiftung
	3	Pax, Sammelstiftung BVG
Für die beste Anlagerendite über zehn Jahre (2009–2018)	1	Profond Vorsorgeeinrichtung
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen	2	Ascaro Vorsorgeeinrichtung
	3	Nest Sammelstiftung
Für die beste Anlagerendite über zehn Jahre (2009–2018)	1	Baloise-Sammelstiftung
Vollversicherungen	2	Sammelstiftung BVG der Allianz Suisse
	3	Helvetia Sammelstiftung für Personalvorsorge
Für die beste Anlagerendite über drei Jahre (2016–2018)	1	Avanea Pensionskasse
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen	2	Previs Vorsorge
	3	Ascaro Vorsorgeeinrichtung
Für die beste Anlagerendite über drei Jahre (2016–2018)	1	Sammelstiftung BVG der Allianz Suisse
Vollversicherungen	2	Baloise-Sammelstiftung
	3	Helvetia Sammelstiftung für Personalvorsorge
Beste Servicequalität (Onlineportal für Versicherte)	1	Axa
Alle Stiftungen	2	Asga Pensionskasse Genossenschaft
	3	PKG Pensionskasse

Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Freiheiten für Vielverdiener

KADERVORSORGE Mit separaten 1e-Vorsorgelösungen erhalten Mitarbeiter auf Salärteilen über 128 000 Fr. Einfluss auf die Anlage eines Teils ihres Pensionsgeldes. Zu beurteilen sind die Kosten der Anbieter und wie viel davon Arbeitgeber bzw. Beschäftigte zahlen.

Marco Lüthy, Othmar Erni und Marcel Fenner

Seit Oktober 2017 können 1e-Vorsorgeeinrichtungen so geführt werden, dass die versicherten Personen auf ihrem Pensionsvermögen Anlagegewinne wie Verluste angerechnet erhalten. Unter den Investmentlösungen muss mindestens eine risikoarme Anlagestrategie sein. Weil für Anbieter die Garantieflichten wegfielen, war zu erwarten, dass weitere Stiftungen im 1e-Markt mitmischen und die Preise und die Bedingungen der bisherigen unter Druck setzen.

Dies belegt nun der Markteintritt von Credit Suisse Sammelstiftung 1e (per Januar 2019) und Katharinen Pensionskasse II (per April 2019 für externe Anschlüsse). Noch ist der Markt für 1e-Vorsorgepläne klein, doch er gewinnt zusehens an Bedeutung und Volumen. Mittlerweile sind fünfzehn Sammelstiftungen aktiv mit 1e-Vorsorgelösungen. Gemäss dem Bericht der Oberaufsichtskommission berufliche Vorsorge stieg die Zahl der Versicherten im 1e-Markt 2018 von 7668 auf 11 264.

GEWINNE UND VERLUSTE ZÄHLEN

1e-Vorsorgepläne geben Versicherten mit einem Jahreseinkommen von mehr als 127 980 Fr. Freiheiten in Bezug auf die Anlage eines Teils ihres Altersguthabens. Die Arbeitnehmer können in solchen Vorsorgelösungen aus maximal zehn vorgeschlagenen Anlagestrategien wählen, abhängig von ihrer individuellen Risikofähigkeit und Risikobereitschaft.

Ein jüngerer Mitarbeiter mit einem langen Anlagehorizont darf auf einen höheren Aktienanteil setzen als sein Kollege, der kurz vor der Pensionierung steht. Dieser wird sein Anlagerisiko zu minimieren suchen, um nicht zu einem ungünstigen Zeitpunkt die Vermögensteile verkaufen zu müssen.

«Sonntagszeitung» und «Finanz und Wirtschaft» haben zusammen mit der Finanzboutique Weibel Hess & Partner bereits zum dritten Mal die Anbieter im 1e-Markt verglichen. Zwölf Stiftungen wurden mit der verdeckten Ausschreibung für eine Firma mit sechs Kader-

mitarbeitern kontaktiert. Swiss Life, Trianon Sammelstiftung und VZ Sammelstiftung hatten bereits im Vorfeld mitgeteilt, sich nicht mehr dem öffentlichen Vergleich stellen zu wollen. Neun Sammelstiftungen haben eine Offerte abgegeben. Elite Vorsorgestiftung hat sich nach Bekanntgabe der Veröffentlichung ebenfalls dem Vergleich entzogen. Zürich Vita verzichtete aufgrund der Vertragsgrösse auf eine Offerte. Baloise 1e hat zur Vermeidung einer Konkurrenzsituation mit Kooperationspartner Elite Vorsorgestiftung ebenfalls verzichtet. Axa (Kooperation mit Liberty) konnte mangels rechtzeitiger Tarifsetzung für 2020 nicht offerieren.

ANLAGEVOLUMEN HAT EINFLUSS

Das Mystery Shopping zeigt grosse Preisunterschiede für die Risiko-/Verwaltungskosten und die Stiftungsgebühren. Liberty 1e Flex Investstiftung weist wie im Vorjahr für das angefragte Unternehmen mit 9448 Fr. die tiefsten Risiko- und Verwaltungskosten aus. Die zweitplatzierte Credit Suisse Sammelstiftung 1e verlangt 14 957 Fr. (+ 58%). Sie stellt im Gegensatz zur Liberty 1e Flex Investstiftung jedoch keine zusätzlichen volumenbasierten Stiftungsgebühren in Rechnung.

Dies bedeutet, dass mit steigendem Anlagevolumen diejenigen Anbieter im Ranking günstiger werden, die keine Stiftungsgebühren verlangen. Dieses Modell wird ebenfalls von Gemini, Swisscanto 1e Sammelstiftung und Tellico Vorsorge 1e angeboten, die in diesem Vergleich die höchsten Risiko- und Verwaltungskosten offerierten. Die Katharinen Pensionskasse

II hat personen- und anschlussbezogene Stiftungsgebühren (Fixkosten). Zusätzliche volumenbasierte Vermögensverwaltungskosten werden den Versicherten auf dem Vorsorgevermögen belastet.

In die Beurteilung muss ebenfalls einfließen, wer die Stiftungsgebühren zu übernehmen hat. Bei Yourpension und PensFlex besteht Wahlfreiheit, ob die Gebühren vom Arbeitgeber übernommen oder dem Depot des Versicherten belastet werden und damit vom Arbeitnehmer zu tragen sind.

Unterschiede gibt es auch bei der Wahl der Anlagestrategie. Knapp die Hälfte der Sammelstiftungen bietet ausschliesslich hausinterne Investmentstrategien an. Einzig Yourpension und Gemini bieten die Möglichkeit, sowohl aus eigenen Standardstrategien wie auch aus individuellen externen Lösungen auszuwählen. Bedarfsabhängig können – mit entsprechenden Zusatzkosten – Vermögensverwalter beigezogen werden.

Verglichen wurden ebenfalls die Renditen der empfohlenen Anlagestrategien der Anbieter anlässlich des letztjährigen Pensionskassenvergleichs (Vorgabe: passive Anlagestrategie mit maximal 50% Aktienanteil).



Offertenvergleich Kadervorsorge – Risiko-/Verwaltungskosten und Stiftungsgebühren

Sammelstiftung	Risiko- und Verwaltungskosten ¹ in Fr.	Stiftungsgebühren ² in Fr.	Belastung der Stiftungsgebühren	Anlageuniversum (eigen/externe Anlagestrategien)	Anlagestrategie ³ (Vorgabe: passiv, max. 50% Aktienquote)	Nettorendite 2018 in %	Nettorendite (per März 2019) in %
Liberty 1e Flex Investstiftung	9 448	3710	zulasten Arbeitnehmer (Depotbelastung)	nur externe	CSA Mixta-BVG Index 45 I	-5,07	7,58
Credit Suisse Sammelstiftung 1e	14 957	0	–	nur eigene	CSA 2 Mixta-BVG Index 45 E ⁴	–	6,18
Katharinen Pensionskasse II	15 255	3500	zulasten Arbeitgeber	nur eigene	Vontobel Pension Basis Balanced 45	-6,20	7,50
Yourpension	15 564	3247	Wahl zulasten Arbeitgeber oder Arbeitnehmer (Depotbelastung)	eigene und externe	Yourpension Aktien 50	-6,10	8,80
PensFlex	17 527	1855 ⁵	Wahl zulasten Arbeitgeber oder Arbeitnehmer (Depotbelastung)	nur externe	Swisscanto AST Avant Portfolio 45 GT CHF	-4,50	7,00
Gemini	19 743	0	–	eigene und externe	Gemini 1e 50	-5,23	7,07
Swisscanto 1e Sammelstiftung	21 451	0	–	nur eigene	Swisscanto BVG 3 Index 45 RT CHF	-3,73	7,01
Tellico Vorsorge 1e	21 690	0	–	nur eigene	Tellico Classic II – Strategie 45	-4,62	7,18

Fallbeispiel: 6 Personen, AHV-Lohnsumme: 1 494 285 Fr., Vorsorgevermögen 922 588 Fr.
¹ inklusive Beiträge für Sicherheitsfonds und Vertriebsentschädigung
² abhängig von der Höhe des Vorsorgevermögens (in %) sowie bei einzelnen Gesellschaften nach gewählter Anlagestrategie (im Vergleich wurden bei diesen Gesellschaften Durchschnittswerte gerechnet); bei Katharinen Pensionskasse II Faktoren pro Person und Vorsorgewert
³ Anlagestrategie gemäss letztjähriger Empfehlung Juni 2018 (letzte Teilnahme letztes Jahr)
⁴ Lancierung am 8. Januar 2019
⁵ Stiftungsgebühr und Vertriebsentschädigung
 Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

Anzeige

Markus Lehmann: «Der Broker berät in aller Interesse»

Einverständnis des Personals oder der Arbeitnehmervertretung für die Wahl des Vorsorgeanbieters erforderlich. So rechtfertigt es sich, dass Arbeitgeber und Mitarbeiter die Kosten gemeinsam tragen. Die prozentuale Broker-Courtagerechnet sich übrigens nicht auf den Vorsorgesparbeiträgen – wie fälschlicherweise behauptet worden ist –, sondern einzig auf der von KMU und Beschäftigten bezahlten Summe von Risikoprämien und Verwaltungskosten des Vorsorgeanbieters.

Weshalb müssen KMU und Mitarbeiter jährlich wiederkehrend Gelder an den Broker bezahlen?

Der Broker schliesst nicht nur den Vertrag ab, sondern erbringt umfangreiche Dienstleistungen für den Arbeitgeber und die Arbeitnehmer während der Vertragslaufzeit. Das sind beispielsweise Mitarbeiterinformationen und die Unterstützung bei Personalmutationen. Sodann geht es um Vorsorgeberatung bei Stellenwechsel, Pensionierung, Vorbezug für Wohneigentum oder freiwillige Einzahlungen auf das Vorsorgekonto.

Was können Sie der Kritik entgegenzusetzen, die Broker würden eher das für sie gebührenträchtigste Angebot als die für das KMU passendste Vorsorgelösung empfehlen?

Dies ist eine Unterstellung. Die unserem Berufsverband angeschlossenen Broker garantieren, dass dies nicht der Fall ist. Sie sind dem Kunden zu einer neutralen Beratung verpflichtet und damit beauftragt, die beste Lösung unabhängig von der Vergütung zu suchen. Der Markt der



«Die Wahl des Vorsorgeanbieters treffen Beschäftigte und Arbeitgeber gemeinsam.»

Broker spielt. Bis heute habe ich für die Behauptungen keinen einzigen handfesten Beweis der Kritiker gesehen. Siba ist ein Qualitätslabel, und die Broker, die es tragen, stehen für Kompetenz und Transparenz. Bei anderen Maklern obliegt die Kontrolle den Behörden.

Die Wahl des Vorsorgeanbieters treffen KMU und Beschäftigte gemeinsam. Dazu bilden sie eine Vorsorgekommission.

Worauf sollten die Mitglieder dieser Kommission besonders achten? Sie sollten auf Transparenz des Brokers in der Entschädigungsfrage achten und klare Vereinbarungen treffen. Nicht jede Pensionskasse ist geeignet für jedes Unternehmen, und umgekehrt. Es gibt einen umfangreichen Katalog von Parametern, die für die Auswahl des Vorsorgeträgers beurteilt werden müssen. Der Broker beschafft die Informationen und begleitet den Entscheidungsprozess. Dann liegt es an der Vorsorgekommission des KMU, auf Basis der Werte und der Aussagen die für das Unternehmen geeignete Pensionskasse zu wählen.

Welcher «Unternehmenstyp» eignet sich dafür, durch Anschluss an eine teilautonome Pensionskasse einen Teil der Vorsorgeanlagerisiken durch Mitarbeiter und Eigentümer zu tragen und im Gegenzug auch den vollen Anlageertrag zu ernten? Erfahrungsgemäss hängt der Entscheid, ob eine voll gedeckte Versicherungslösung gewählt oder das teilautonome Modell mit Partizipation an Anlagegewinnen und -verlusten vorgezogen wird, nicht ab vom Typus eines KMU. Es geht primär um die Risikobereitschaft, also um die Abwägung von Ertrag und Höhe der Zinsen gegenüber Anlagerisiko und allfälligem Sanierungsbeitrag. Diese wichtige Frage hat die Vorsorgekommission des KMU – und folglich Vertreter von Arbeitgeber und Personal gemeinsam – zu treffen. Die vom Broker aufbereiteten Kriterien tragen dazu bei, Vor- und Nachteile zu gewichten und zu beurteilen.

Interview: Thomas Hengartner

Verantwortlich investieren

NACHHALTIGKEIT Das Vorsorgegeld soll Rendite möglichst umwelt- und sozialverträglich abwerfen.

Josef Zopp und Adrian Bienz

Setzt mehr Konsumenten Wert darauf, dass Waren unter nachhaltigen Bedingungen hergestellt und gehandelt werden. Sie wollen Verantwortung für unsere Umwelt und ihren ökologischen Fussabdruck so klein wie möglich halten.

So erstaunt nicht, dass mehr als die Hälfte der Schweizer gemäss einer repräsentativen Univox-Befragung – und befeuert durch die «neue» Jugendbewegung rund um den Klimawandel – Lebensstil und Konsumverhalten überdenkt. Nachhaltigkeit hat sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Teil eines verantwortungsbewussten Lebens entwickelt, was auch Unternehmen und Investoren nicht mehr länger ignorieren können.

NICHT ALLE VOM TREND ERFASST

Viele Pensionskassen nehmen ihren generationenübergreifenden Auftrag auch in dieser Hinsicht wahr und investieren nachhaltig. Der Trend hat aber nicht alle erfasst. Einige Stiftungsräte verfügen weder über eine Strategie, die Umweltaspekte im Anlageprozess zu berücksichtigen, noch beachten sie Klimarisiken oder die CO₂-Intensität der Geldanlagen. Sie fokussieren darauf, Anlageertrag für die Versicherten zu erwirtschaften.

Einerseits verständlich, denn die anspruchsvollen Kapitalmärkte machen die Aufgabe der Anlageverantwortlichen nicht einfach, da ist jeder verdiente Franken willkommen, «egal», woher er

Umfrage zur Bedeutung von Nachhaltigkeit

1 Halten Sie sich bei den Kapitalanlagen verbindlich an die Ausschlussliste des SVVK-ASIR?
 2 Haben Sie die UNPRI (Principles on Responsible Investment) unterzeichnet?
 3 Verfügen Sie über eine Strategie (Umweltaspekte im Anlageprozess zu berücksichtigen)?
 4 Berücksichtigen Sie in Ihrem Anlageportfolio Klimarisiken, Klimabelastungen, CO₂-Intensität?

Antworten	1	2	3	4
Allianz Suisse	nein	nein	ja	ja
Allvoro	nein	nein	ja	nein
Ascaro	nein	nein	nein	nein
Asga	ja	nein	nein	nein
Avamea	ja	nein	ja	nein
Axa	ja	ja	ja	ja
Basler	ja	ja	ja	ja
Copré	ja	nein	nein	nein
Futura	ja	nein	ja	nein
Gemini	nein	nein	nein	nein
GEPABU	ja	nein	ja	ja
Groupe Mutuel	nein	nein	nein	nein
Helvetia	nein	nein	ja	ja
Nest	ja	ja	ja	ja
Noventus/Collect	ja	nein	nein	nein
Patrimonia	ja	nein	nein	nein
Pax	ja	nein	ja	ja
PKG	ja	nein	ja	ja
Previs	nein	nein	ja	nein
Profond	ja	nein	ja	nein
PTV	ja	nein	ja	nein
Spida	nein	nein	ja	nein
Swisscanto, Basel	ja	nein	ja	ja
Swisscanto Flex, Zürich	ja	ja	ja	ja
Tellico PKpro	ja	nein	nein	nein
Transparenta	nein	nein	ja	nein
Vita	nein	nein	ja	nein

¹ Stiftung nein, jedoch haben alle Vermögensverwalter dieser unterzeichnet
 Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

kommt. Andererseits umfasst die treuhänderische Sorgfaltspflicht auch Nachhaltigkeitsaspekte, woraus sich ableiten lässt, dass sich Stiftungsräte zumindest mit dem Thema befassen sollten.

«Sonntagszeitung» und «Finanz und Wirtschaft» haben in Zusammenarbeit

mit dem Beratungsunternehmen Weibel Hess & Partner ausgewertet, inwieweit die Pensionskassen Nachhaltigkeitsaspekte bei der Kapitalanlage berücksichtigen. Es ist die Rede von sozial verantwortlichem Investieren (SRI) oder ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Beim Einsatz von Negativkriterien werden Investments in Unternehmen gemieden, die ethische, soziale oder ökologische Standards nur bedingt einhalten. Mit Positivkriterien werden Gesellschaften bevorzugt, die aktiv zur Schonung der Umwelt beitragen und soziale Vorgaben übertreffen.

ALS INVESTOREN EINFLUSSREICH

Die Pensionskassen sind grosse und einflussreiche Investoren. Mit weitsichtiger Anlagetätigkeit können Kapitalströme weg von Firmen, die dem Planeten schaden, hin zu Unternehmen gelenkt werden, die verantwortlicher handeln. Dass die Rendite darunter nicht leidet, beweist die Nest Sammelstiftung seit Jahrzehnten. Sie investiert seit mehr als 35 Jahren verantwortungsvoll nach ökologischen und ethischen Kriterien. Im Vergleich zu den meisten anderen Pensionskassen glänzt sie seit Jahren mit überdurchschnittlichen Anlageergebnissen. Sie widerlegt damit das Vorurteil, dass Nachhaltigkeit auf Kosten der Rendite geht.

Im Vergleich zum Vorjahr hat die Anzahl der Kassen zugenommen, die im Anlageprozess ESG-Kriterien berücksichtigen. Bereits hält sich die Mehrheit aller untersuchten Kassen verbindlich an die Ausschlussliste des Schweizer Vereins für verantwortungsbewusste Kapitalanlagen

(SVVK-ASIR). Der Verein fördert eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Kapitalanlage. Zudem führt er eine schwarze Liste ausländischer Unternehmen, die gegen Schweizer Gesetze und von der Schweiz ratifizierte internationale Konventionen verstossen.

Weiter gehen Axa, Basler, Nest und Swisscanto Flex. Sie haben die Prinzipien für verantwortungsbewusstes Investieren der Vereinten Nationen (UNPRI) unterzeichnet. Diese umfassen Umwelt- und Sozialaspekte sowie die Unternehmensführung. Mit der Unterzeichnung dieser Uno-Prinzipien verpflichten sich die Pensionskassen und ihre Vermögensverwalter, Nachhaltigkeitsvorgaben einzuhalten und sie in der Anlagetätigkeit umzusetzen. So gilt es beispielsweise den Dialog mit den Unternehmen zu pflegen und die Einhaltung sozialer Standards zu verlangen.

«Nachhaltigkeit gehört bei mehr Kassen zum generationenübergreifenden Auftrag.»

Insgesamt ist es erfreulich, dass immer mehr Pensionskassen für die Auswahl und die Gewichtung der Vermögensanlagen Umweltaspekte miterücksichtigen und damit ihren generationenübergreifenden Auftrag umfassend wahrnehmen. Unsere Kinder und Kindeskiner werden es uns sicherlich danken.

AUF MEHR ALS

900 MRD. FR.

VERDOPPELT HABEN SICH DIE VERMÖGEN DER BERUFLICHEN VORSORGE IN NUR ZWANZIG JAHREN.

32,9%

ALLER ZAHLUNGEN DER SOZIALVERSICHERUNGEN DER SCHWEIZ STAMMEN AUS DER BERUFLICHEN VORSORGE.

Anzeige

Digital mit der Pensionskasse verbunden

ONLINE-DIENSTE Zugang übers Internet ist im Trend.

Josef Zopp und Gaby Syfrig

Für viele Menschen ist die berufliche Vorsorge ein Buch mit sieben Siegeln. Sie bewahren den Vorsorgeausweis zwar ordentlich auf, doch die vielen Zahlen und Begriffe verwirren sie. Sie finden die Materie schwierig, aber sie wissen, dass sie sich eigentlich dafür interessieren sollten. Manche werden erleichtert sein, dass Pensionskassen zunehmend ein Onlineportal zur Verfügung stellen. Dort haben Versicherte einen leichteren und unterstützten Zugang zu ihren Daten.

Viele Pensionskassen haben in den letzten Jahren einiges an Geld für den Auf- und Ausbau des Onlineportals aufgewendet. Gemäss Aussagen der Kassen hat sich diese Investition gelohnt. Bei der Nutzung der Informationen und der Berechnungsapplikationen der einzelnen Anbieter gibt es grosse Unterschiede.

Deutliche Serviceleaderin ist Axa. Ergänzend zu umfangreichen Informationen und zahlreichen Formularen können die Versicherten auch Szenarien rechnen. Dies ist insbesondere für Personen hilfreich, die sich selbst mit der Vorsorgeplanung beschäftigen. Axa bestätigt, dass vor allem Personen über fünfzig das Onlineangebot intensiv nutzen.

Dies widerlegt die verbreitete Annahme, dass Onlineportale lediglich die jüngere Generation ansprechen.

Auch die zweitplatzierte Asga bestätigt den Trend. Sie versucht zusätzlich zum Onlineportal, die Versicherten mit der hauseigenen App auf die Onlinemedien zu führen. Einfache Informationen und Auskünfte sind schnell und jederzeit abrufbar. Pensionskassen können sich mit diesen Angeboten einiges an administrativen Arbeiten ersparen. Auch die drittplatzierte PKG hat nach eigenen Angaben sehr gute Erfahrungen mit dem Onlinezugang für Versicherte gemacht.

WAS UND WIE

- Informationen zu den Leistungen der Pensionskasse und zu den Sparprämien (-stufen)
- Berechnung der individuell möglichen Einkaufssumme inkl. Auswirkungen auf den Umfang des Vorsorgeanspruchs
- Simulationsberechnung der Veränderungen bei einem Geldbezug für Wohneigentum
- Begünstigungsformular bei Lebenspartnerschaft

Eben erst zerronnen und schon

KAPITALANLAGEN 2018 war für Anleger ein schlechtes Jahr. Doch die ersten Monate 2019 überraschen mit einer

Adrian Bienz und Josef Zopp

Nach einem überaus erfreulichen Anlagejahr 2017 gestaltete sich 2018 nach anfänglich positiven Impulsen aus den USA zusehends schwierig und ging mit dem schwächsten Dezember seit 1931 zu Ende. Fast alle Anlageklassen schlossen auf dem Jahrestief. Selbst die Diversifikation unter den Anlageklassen brachte nichts. Sie funktionierte letztmals vor 25 Jahren so schwach.

Wie unberechenbar und unbeständig die Börse ist, zeigte uns der Start ins laufende Jahr. Mit dem Jahreswechsel kehrte die Anlegerstimmung schlagartig, die erfreuliche Performance seit Anfang 2019 erlaubt den Pensionskassen nun, an den guten Stand von Ende 2017 anzuschliessen.

IM SCHNITT –3,1%

Die geprüften teilautonomen Kassen erlitten 2018 eine Minusperformance von durchschnittlich 3,1%. Damit lagen sie auf Augenhöhe mit dem Index Pictet BVG 25plus. Wie die Umfrage zeigt, bewegten sich die Anlagerenditen der meisten teilautonomen Kassen im Bereich von –2 bis –5%.

Zuoberst auf dem Podest steht Ascaro. Sie schaffte mit 0,1% als Einzige – wenn auch nur knapp – ein positives Resultat. Dicht dahinter folgt Copré mit –0,6%. Überdurchschnittlich haben auch Asga mit –1,2%, Nest mit –1,4% und PK pro mit –1,8% abgeschnitten.

Wie konnten sie den Kapitalverlust besser als andere in Grenzen halten? Es fällt auf, dass die Spitzenreiter fast durchweg eine sehr hohe Immobilienquote (bei Ascaro 37% Anteil am Vermögen) und eine höhere Quote alternativer Anlagen halten. Dadurch schöpfen sie dank langer Investitionsdauer Renditeprämien illiquider Anlageklassen ab. Zudem werden kurzzeitige Marktpreisschwankungen auf Stufe Portfolio begrenzt.

BEI AKTIEN EINE WEITE SPANNE

Am Ende der Performancerangliste sind Avanea, Swisscanto, und NoventusCollect, die 2018 zwischen 5,3 und 4,6% verloren. Vergleichsweise gut hielt sich Profond, die trotz traditionell hoher Aktienquote nur 4,2% einbüsste.

Der reine Performancevergleich hinkt allerdings, da die Renditezahlen nicht risikoadjustiert sind. Ausser der Aktienquote zählen hier der Immobilienanteil, die Gewichtung der Alternativenanlagen, der Umfang nicht gesicherter Fremdwährungsanlagen sowie der durchschnittliche Verfall des Obligationenbestands.

Die Vermögensstruktur der Kassen zeigt grosse Unterschiede. Der Aktienanteil in den Portfolios liegt zwischen 21% bei Tellico PKpro und 46% bei Profond. Unterschiedlich ist auch die Positionierung bei Alternativenanlagen. Sie haben bei



vielen Kassen nach wie vor einen schweren Stand. Dieser Umstand wird indessen durch eine Schweizer Eigenheit relativiert. Immobilien werden als eigenständige Anlageklasse eingestuft, während sie im Ausland üblicherweise der Kategorie Alternativenanlagen zugerechnet werden. Schweizer Pensionskassen weisen im internationalen Vergleich den mit Abstand höchsten Immobilienanteil auf. Solange dies nicht als Klumpenrisiko gesehen wird, ist die Bereitschaft begrenzt, in andere illiquide Alternativinvestments zu diversifizieren.

Im Gegensatz zu den teilautonomen Pensionskassen bieten die garantierten Versicherungslösungen einen Kapitalerschutz. Die Versicherer wählen deshalb

«Auf zehn Jahre betrachtet erreichte der Spitzenreiter annualisiert 5,7% Rendite.»

eine risikoarme Investitionspolitik mit wenig Aktien. Das erklärt ihre zwar stetige, aber tiefe Anlagerendite. In einem schlechten Börsenjahr wie 2018 zahlt sich das aus. So erzielte Basler 2018 mit 0,5% das beste Resultat aller verglichenen Kassen.

VERSICHERER BRINGEN WENIGER

Im Langfristvergleich liegen die teilautonomen Kassen klar vor den voll deckenden Versicherern. Durch den Wegfall des Finanzkrisenjahres 2008 aus der Beobachtungsperiode stieg die Zehnjahres-Durchschnittsrendite – trotz des negativen Anlagejahres 2018. Spitzenreiter im Zehnjahresvergleich ist Profond mit annualisiert 5,7% Rendite, gefolgt von

zurückgewonnen

sehr positiven Entwicklung. Schon ist die Performancedelle ausgewetzt.

Kapitalanlagen

Anlagen in %	Jahresrendite					Aktienanteil	Anteil Alternativen ¹⁾	Kosten (Ter) 2018
	2018	Q1 2019	2016–2018	2014–2018	2009–2018			
Vollversicherungen								
Basler	0,54	1	1,60	2,81	3,15	2	1	0,45
Allianz Suisse	-0,27	3,29	1,86	3,01	3,14	6	0	0,27
Helvetia	0,04	1	1,33	2,87	3,02	2	0	0,22
Pax	0,14	1,14	1,14	2,43	2,79	5	1	0,17
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen								
Pictet-index 40plus	-4,44	7,14	2,30	3,68	5,73	30	10	
Profond	-4,19	6,14	3,40	3,89	5,72	46	4	0,36
Ascaro	0,11	2,93	4,09	3,88	5,17	25	8	0,40
Nest	-1,39	3,94	3,21	4,20	4,96	25	16	0,88
Spida	-2,70	5,00	3,75	3,76	4,96	30	7	0,32
Gemini Pool 35	-3,84	5,60	2,44	3,02	4,83	35	0	0,39
Copré	-0,55	4,28	3,18	3,96	4,79	27	20	0,77
Pictet-index 25plus	-3,11	5,47	1,75	3,17	4,77	20	5	
NoventusCollect K	-4,60	6,00	2,55	3,34	4,60	38	5	0,25
PTV	-3,60	5,72	2,37	2,89	4,44	29	2	0,25
PKG	-3,88	5,63	2,68	3,31	4,43	28	5	0,27
Patrimonia	-2,88	5,39	2,39	3,42	4,38	22	5	0,37
Futura	-2,42	5,62	2,84	3,48	4,37	29	4	0,35
Previs	-3,01	4,43	4,12	3,94	4,18	30	11	0,44
Axa Group Invest	-3,25	5,31	2,54	3,19	4,17	28	10	0,63
Transparenta	-3,10	5,06	2,01	3,04	4,04	28	4	0,40
GEPAJU	-2,10	4,19	2,88	2,94	3,94	28	3	0,68
Groupe Mutuel	-3,12	5,01	2,40	2,76	3,94	29	6	0,40
Asga	-1,24	4,77	2,42	3,13	3,94	27	13	0,71
Tellico PKpro	-1,83	3,50	2,01	2,79	3,66	21	24	1,33
Swisscanto, Basel	-4,80	3,10	2,22	1,98	3,65	30	19	0,48
Alvoso LLB PK	-4,25	6,50	1,14	2,47	3,60	36	3	0,48
Swisscanto Flex, Zürich 30	-4,02	5,50	1,02	2,33	3,60	31	6	0,50
Avanea Pool 30	-5,30	7,40	4,50	4	3,2	9	9	0,94
Basler Perspective	-3,54	5,95	2,32	4	2,6	26	2	0,38

1) per 31.12.2018 2) Alternativen Anlagen und Hedge Funds 3) wird nicht ausgewiesen/berechnet 4) zu wenig Anlagegründe Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch

DER PENSIONSKASSENVERGLEICH

Das Beratungsunternehmen Weibel Hess & Partner hat im Auftrag von «SonntagsZeitung» und «Finanz und Wirtschaft» zum 14. Mal einen umfassenden Vergleich unter 28 frei zugänglichen Gemeinschafts- und Sammelstiftungen durchgeführt. Ausser der Analyse von Kapitalanlagen, Zinsgutachten, Umwandlungsprozessen sowie Finanzkennzahlen der Pensionskassen wurde auch ein Mystery Shopping durchgeführt. Dabei wurde verdeckt ein Angebot für ein KMU und seine Angestellten angefordert. Neu wurde dieses Mal ein Beirat einberufen, der sich aus Vertretern der teilnehmenden Stiftungen, einem unabhängigen Pensionsversicherungsexperten sowie einem Anlageexperten zusammensetzt. Der Beirat

legt die themenspezifischen Schwerpunkte fest und begleitet die professionelle Durchführung und Auswertung der Studie. Zur Sicherstellung der Objektivität und der Unabhängigkeit rotieren die vier Vertreter der teilnehmenden Stiftungen alternierend. Aktuell sind im Gremium Stefano Beros (Helvetia), Sergio Bortolin (Asga), Constance Reschke (Axa) und Fabian Thommen (Transparenta). Als unabhängiger Anlageexperte wurde Iwan Deplazes (Zürcher Kantonalbank) gewonnen. Zudem sitzt Pensionsversicherungsexperte Thomas Gisler (Valucor) im Beirat.

Weiter gehende Informationen: www.pensionskassenvergleich.ch

Ascaro mit 5,2% und Nest sowie Spida mit 4,9%. Für den dreijährigen Zeitraum schwingt Avanea mit jahresdurchschnittlich 4,5% obenaus, gefolgt von Previs mit 4,1% und Ascaro mit 4,1%.

Der beste Vollversicherer war im Zehnjahresschnitt Basler mit 3,2% und im Dreijahresvergleich Allianz Suisse mit durchschnittlich 1,9%.

BESTENFALLS 3% RENDITE

Leider gehören hohe Renditen der Vergangenheit an. Derzeit und in Zukunft müssen kleinere Brote gebacken werden. Im andauernden Tiefzinsumfeld sind die Renditeerwartungen nicht nur für Obligationen niedriger als zuvor. Das Gleiche gilt

für alle Anlageklassen, da sich ihr Renditepotenzial aus dem risikolosen Bundesobligationszins zusätzlich des jeweiligen Risikozuschlags zusammensetzt. Dies ist im festverzinslichen Bereich gut sichtbar, da auch die Zuschläge für das Eingehen von Bonitäts- bzw. Kreditrisiken im historischen Vergleich gering sind.

Indizien dafür, dass sich die Risikoprämien von Aktien oder Immobilien vergrössert haben, gibt es nicht; eher ist das Gegenteil der Fall. Die hochgehenden Bewertungen von Aktien und Immobilien deuten darauf hin, dass das tiefe Zinsniveau zu einem Wertanstieg bei diesen Anlagekategorien geführt hat. Nicht umsonst wurde der Begriff Asset Inflation

(Vermögenswerteflation) geprägt. All das bedeutet, dass die Renditeerwartungen für Pensionskassenportfolios wesentlich schwächer sind als noch vor wenigen Jahren. Legt man die Renditeprognosen der UBS zugrunde, ergibt sich für Vorsorgeportefeuilles gemessen an den Pictet-BVG-Indizes über die nächsten zehn Jahre noch ein jährliches Potenzial von 2 bis 3%.

ZINSESZINSEFFEKT ENORM

Das Optimierungspotenzial auf der Anlageseite ist nicht mehr gross. Daher liegt der Schlüssel zur Beseitigung des finanziellen Drucks primär in einer Neudefinierung der zukünftigen Leistungen, sprich dem Umwandlungssatz.

Trotzdem bleibt das Anlageergebnis für das Rentensystem enorm wichtig, wenn nicht gar überlebenswichtig. Zinssenzinsen und Leistungen von Pensionskassen- und Vermögensverwaltern haben einen grossen Einfluss auf die Höhe der Pensionsrente. Der sogenannte dritte Beitragszahler hat seit der Einführung des Vorsorgeobligatoriums 1985 bis heute kumuliert mehr als 40% der mittlerweile fast 1000 Mrd. Fr. Vorsorgevermögen erwirtschaftet. Leider kommt dieser Aspekt in der Diskussion über die Reform der Altersvorsorge zu kurz.

Für die Finanzierung der beruflichen Vorsorge sind weniger kurz- und mittelfristige Schwankungen an den Finanzmärkten entscheidend als vielmehr die Nachhaltigkeit des effektiven Geldflusses. Der weitaus grösste Teil der Aktienperformance stammt von den Dividenden, während selbst bei den Anleihen mit bester Bonität der Zinsstrom versiegt.

FOKUS OFT ZU KURZFRISTIG

Doch auch mehr alternative Investitionen – für die Anbieter hoch rentabel, für die Pensionskassen oft teuer und intransparent – lösen das Anlageproblem nicht. Sonst hätten die Pensionskassen ja längst die Aktien-, die Immobilien- und die Alternativenquote ausgeschöpft.

Dagegen sprechen vor allem die rigiden Vorschriften zur Sanierung bei einem Deckungsgrad unter 90% und das Aufkünden des Anschlusses durch KMU. Sie verhindern, dass Pensionskassen mehr Realvermögen halten. Die starre Fokussierung auf den Deckungsgrad – folglich auf die kurzfristige Risikofähigkeit – steht einem besseren Anlageerfolg im Wege. Die grundsätzlich lange Anlagedauer der Kassen wird in der Risikogewichtung wenig berücksichtigt.

Zum einen hat dies damit zu tun, dass man die jährlichen Wertschwankungen zum absoluten Massstab des Risikomanagements der Geldanlage gemacht hat. Zum andern führt die Marktwertorientierung der Rechnungslegung dazu, dass die Gefahren kurzzeitiger Entwicklungen das einzig relevante Kriterium zur Beurteilung einer Anlagestrategie geworden sind.

Was der Geschäftsbetrieb kostet

VERWALTUNGSKOSTEN Die Ausgaben für Administration, Broker, Experten und Revisionsstelle summieren sich.

Josef Zopp und Gaby Syfrig

Die Verwaltungskosten der Pensionskassen sorgen für Aufsehen. Kritisiert wird, dass sie zu hoch sind und damit die Renten der Versicherten schmälern. Oft werden die Verwaltungskosten der Pensionskassen mit denen der AHV verglichen. Ein Apfel und eine Birne sind allerdings zwei verschiedene Dinge und damit nur schwer vergleichbar. In der beruflichen Vorsorge fallen wesentlich umfangreichere Administrationsarbeiten an als in der ersten Säule.

Anders als bei der AHV werden die angesparten Gelder bei einem Arbeitsstellenwechsel transferiert, oder es werden Kapitalbezüge bei Scheidung und zur Wohneigentumsfinanzierung verbucht. Weiter bietet die berufliche Vorsorge unterschiedliche Versicherungslösungen mit Variablen, die zu einem grosseren Beratungsbedarf bei Arbeitgebern und Versicherten führen. Die administrativen Arbeiten müssen gedeckt sein, was sich in höheren Kosten als die der AHV niederschlägt.

DETAILLIERT IM JAHRESBERICHT

Pensionskassen müssen die Kosten im Jahresbericht detailliert ausweisen, gegliedert in allgemeine Verwaltung, Marketing- und Werbeaufwand, Makler- und Brokertätigkeit, Revisionsstelle und Experte für berufliche Vorsorge sowie Aufsichtsbehörden.

Die Kosten der Vermögensbewirtschaftung werden bei den Netto-Anlageergebnissen berücksichtigt. Sie sind nicht Teil der untenstehenden Angaben.

Verwaltungskosten

	Total aller		durchschnittl. Kosten pro Person in Fr.	Total aller		durchschnittl. Kosten pro Person in Fr. ²⁾
	Versicherte per 31.12.2018	Verwaltungskosten im Jahr 2018 ¹⁾ in Fr.		Versicherten im Jahr 2018 ¹⁾	Kosten pro Person in Fr. ²⁾	
Teilautonome Gemeinschafts- und Sammelstiftungen						
Spida	12 320	1 747 235	142	22 706	77	
Tellico PKpro	77 347	25 465 798	329	210 299	121	
Asga	127 085	24 156 331	190	181 319	133	
Swisscanto, Basel	65 846	12 438 853	189	89 808	139	
PKG	36 998	8 772 334	237	50 616	173	
Previs	38 611	9 196 166	238	49 995	184	
PTV	16 521	4 212 936	255	21 749	194	
Ascaro	3 349	858 214	256	4 022	213	
Transparenta	5 130	1 557 493	304	6 968	226	
Futura	15 313	4 685 262	306	19 879	236	
Nest	24 513	7 716 000	315	32 051	241	
Profond	46 298	16 013 829	346	65 199	246	
Patrimonia	9 060	3 927 027	433	13 988	281	
NoventusCollect	5 489	2 594 938	473	9 023	288	
Gemini	29 344	10 573 536	360	33 474	316	
Alvoso	2 377	1 193 384	502	3 515	340	
GEPAJU	1 179	618 689	525	1 647	376	
Groupe Mutuel	10 255	5 891 730	575	14 931	395	
Copré	12 623	8 212 582	651	17 947	458	
Swisscanto Flex, Zürich	12 293	7 627 494	620	16 365	466	
Avanea	762	632 188	830	1 228	515	

1) inkl. Vermögensverwaltungskosten 2) Ein- und Ausritte während des Jahres berücksichtigt Quelle: www.pensionskassenvergleich.ch