

Übersicht über Vorsorgemodelle

Autonomie oder Anschluss

Der Trend weg von der eigenen Pensionskasse hin zum Anschluss an eine Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung (SGE) hält an. Ein Grund ist die wachsende Angebotspalette der offenen Vorsorgeeinrichtungen. Eine Übersicht.

Autor: **Philipp Sutter**

Gemäss Pensionskassenstatistik gab es Ende 2022 noch insgesamt 1353 Vorsorgeeinrichtungen (VE).¹ Die Anzahl registrierter Vorsorgeeinrichtungen ist wohl auch 2023 weiter gesunken.² Die Anzahl der registrierten SGE ist dagegen erneut konstant geblieben. Von den rund 5.9 Mio. Destinatären von registrierten VE entfallen mittlerweile mehr als 72.8% auf die SGE. Ein Treiber, der diese Entwicklung begünstigt, ist der stetige Ausbau der Angebote der SGE für ihre Anschlüsse. Im vorliegenden Artikel wird diese Angebotspalette aufgezeigt, und es wird ausgeführt, worauf Unternehmen ihren Möglichkeiten und Wünschen entsprechend achten sollten.

Wachsende Angebotspalette

Die Tabelle unten zeigt die Spannweite der angebotenen Modelle von Vorsorgeeinrichtungen in den wesentlichen Ausgestaltungsdimensionen. Die Herausforderung für die Unternehmen be-

steht darin, a) die eigenen Möglichkeiten und Wünsche hinsichtlich Vorsorgelösung klar zu definieren und b) danach die entsprechenden Anbieter und Angebote im Markt zu finden. Da die Angebotspalette sehr gross ist – was grundsätzlich zu begrüssen ist – ist die Aufgabe für die Unternehmen und ihre Berater oder Broker entsprechend schwierig.

Einen Vergleichsdienst für BVG-Lösungen analog dem «Com-
paris»-Modell gibt es (noch) nicht.³

Eine spezielle Herausforderung stellen die vermeintlich unterschiedlichen Prioritäten von Versicherten und Arbeitgebern dar. Während Versicherte in erster Linie auf den dritten Beitragszahler angewiesen und somit im Vollversicherungsmodell klar die Verlierer sind, können eine hohe Aktienquote und entsprechende Schwankungen im Deckungsgrad beim Arbeitgeber für einen hohen Puls sorgen.

¹ Die Pensionskassenstatistik ist per Ende 2022 verfügbar, siehe auch Seite 8:

«Teilautonomie ist angesagt».

² Vgl. Artikel Gröbli, Seite 18, zu den nicht-registrierten VE.

³ Einen Überblick über zahlreiche SGE mit gewissen Vergleichsmöglichkeiten bietet die Website sge.vps.ch.

Vom Vorsorgeangebot zum passenden Kunden

Wesentliche Ausprägungen	von ← ————— → bis				
Anlagestrategie	Vollversicherung	konservativ	moderat	ertragsorientiert	individuell
Vermögensverwalter	Lebensversicherung	Stiftung	externe Mandate		individuell
Umwandlungssatz	gesplittet konstant	gesplittet BVG <6.8%	umhüllend konstant	modelliert	individuell
Verzinsung Altersguthaben	Lebensversicherung, gesplittet	ad hoc (ex ante/ex post)	gemäss Beteiligungsmodell	pro Vorsorgewerk	individuell
Wertschwankungsreserven	Vollversicherung	kollektiv	mit Verwässerungsschutz	pro Vorsorgewerk	individuell, d.h. pro Anschluss
Rückstellungen	Vollversicherung	kollektiv		pro Vorsorgewerk	individuell, d.h. pro Anschluss
Vorsorgepläne	ein Vorsorgeplan für alle	Vorgegebene Randpalette		mit von SGE vorgegebenen Einschränkungen	individuell
Rentnerschicksal	alle verbleiben	nur IR/ER gehen mit (Drehtür)	nur AR verbleiben	in VE entstandene AR verbleiben	alle gehen mit

Legende: IR: Invaliditätsrenten; ER: Ehegatten-/Partnerrenten; AR: Altersrenten.

Hinweis: Ein Vorsorgewerk kann aus nur einem oder auch aus mehreren Anschlüssen bestehen.

Vom Unternehmen zur richtigen Vorsorgelösung

Wesentliche Ausprägungen	von ←————→ bis		
Rechtsform des Unternehmens	selbständig ohne Personal	selbständig mit Personal	Aktiengesellschaft/GmbH/andere
Grösse	< 10 MA	10-100 MA	> 100 MA
Bestandesstruktur/Altersverteilung	viele MA > 58	im CH-Durchschnitt	wenige MA > 58
Rentner	mit Rentnerbestand (AR und IR)	mit Rentnerbestand (nur IR)	ohne Rentnerbestand
Planungshorizont	bis 3 Jahre	3 bis 7 Jahre	mehr als 7 Jahre
Risikobereitschaft/Ertragsersparungen	tief	mittel	hoch
Branche	Branchenlösung vorhanden		keine Branchenlösung vorhanden

Für die Wahl der richtigen Vorsorgelösung wesentliche Charakteristika von Unternehmen.
Legende: AR: Altersrenten; ER: Ehegatten-/Partnerrenten; IR: Invaliditätsrenten.

Für jeden Topf ein Deckel – auch in der beruflichen Vorsorge

Für jedes Unternehmen in der Schweiz existiert auch eine passende Vorsorgelösung. Nachfolgend wird versucht, die für die Ausgestaltung einer Vorsorgelösung relevanten Charakteristika eines Unternehmens aufzuführen und aufzuzeigen, wie diese angebotsseitig zu berücksichtigen sind.

Grundsätzlich gilt, dass grösseren Unternehmen eine breitere Angebotspalette zur Verfügung steht als kleinen Unternehmen. Gleichzeitig stellt die Bestandsstruktur eines Unternehmens den grössten «Showstopper» dar. Sprich ein (hoher) Rentneranteil und/oder ein hoher Anteil über 58-jähriger Versicherter führt im Rahmen von Offertausschreibungen oft zu Absagen. Denn alle SGE mit wesentlichen Solidaritäten zwischen den Vorsorgewerken und Anschlüssen schützen so ihre Bestände. Grössere Unternehmen können dann ausweichen auf hochindividualisierte Lösungen mit Separate Accounts. Kleinere Unternehmen mit ungünstiger Bestandesstruktur sind hingegen echt benachteiligt. Aber auch hier sind neue Angebote am Entstehen. Denn wenn der technische Zins und der regulatorische Umwandlungssatz in einer SGE korrekt festgelegt sind, dann ist das Strukturproblem weitgehend entschärft.

Branchenlösungen

Für Branchenlösungen gilt –, eben von einem gewissen Branchenverständnis abgeleitet – dass oft grössere Solidaritäten (Umverteilungen) eingebaut sind als in anderen Vorsorgeeinrichtungen im Markt. Die daraus für ein Unternehmen

und dessen Versicherte resultierenden Nachteile sind den Vorteilen aus möglichen Synergien gegenüberzustellen. Selbständigerwerbenden ohne Personal ist nahezulegen, BVG-Branchenlösungen zu suchen. BVG-Lösungen sind generell leistungsstärker und kostengünstiger als Lösungen in der 3. Säule.

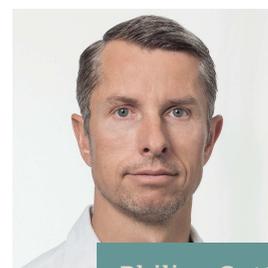
Die Qual der Wahl

Die Auswahl einer Vorsorgelösung für ein Unternehmen ist nicht einfach. Einer Vielzahl von wesentlichen Unternehmens-Charakteristika und -wünschen steht eine breite Angebotspalette, verteilt auf rund 240 im Markt aktive SGE, gegenüber. Aus Sicht der aktiven Versicherten muss der Verzinsung der Altersguthaben die höchste Bedeutung zukommen, während für die Arbeitgeber oft die Themen Kosten, Sicherheit und Rentnerschicksal im Vordergrund stehen. Den Fünfer und das Weggli gibt es nicht. Die materiell wichtigste Regel lautet: Wer für sein eigenes Vorsorgewerk respektive dessen Destinatäre das beste finanzielle Ergebnis erzielen möchte, der muss eine langfristige Strategie und ein Vorsorgemodell wählen, das den Aufbau individueller Reserven gewährleistet.

Last, but not least ist zu bedenken, dass SGE, die einem vermeintlich «super Konditionen» anbieten, dies wohl auch für andere Unternehmen tun. Ob das dann nachhaltig ist? Zaubern kann bekanntlich niemand. |

TAKE AWAYS

- Der Trend zu Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen (SGE) ist ungebrochen. Ein Treiber, der diese Entwicklung begünstigt, ist die Angebotspalette der SGE, die fortlaufend entwickelt wird.
- Die sehr breite Angebotspalette macht es aber für KMU nicht einfach, die passende Lösung und den richtigen Anbieter zu finden. Die Wahl der Vorsorgelösung ist eine Wissenschaft für sich, zumal die Interessen von Versicherten und Arbeitgeber nicht immer deckungsgleich sind.
- Stossend ist, dass der Wettbewerb nicht für alle Unternehmen spielt. Es gibt insofern ein Marktversagen für Unternehmen mit hohem Anteil an älteren Mitarbeitern oder Rentnern, die keine Offerten erhalten.



Philipp Sutter

CEO Berag