

Foto

Lukas Rüetschi, eidg. dipl. Vermögensverwalter, www.ruetschi-ag.ch

Die Berufliche Vorsorge kommt nicht zur Ruhe

„Rentenklaue und Abzockerei“, diese Schlagwörter sind uns immer noch in den Ohren. Die Mindestverzinsung der beruflichen Vorsorge wurde unter massivem Protest auf 3.25 % gesenkt. Aktuell spricht man von einer weiteren Senkung auf ca. 2 %. Auch „Nullrunden“ auf dem überobligatorischen Teil sind kein Tabu mehr. Die ganze Berufliche Vorsorge scheint weiterhin im Umbruch zu sein. Trotz der grossen Aufruhr dürfen wir nicht vergessen, dass wir eines der besten Systeme dieser Welt haben und dass alle Vorsorgesysteme im Moment mit gewissen Problemen zu kämpfen haben. Neben den Uebertreibungen der Kapitalmärkte leiden wir an einem demografischen Problem (Ueberalterung der Gesellschaft), welche vor allem der AHV Schwierigkeiten bereitet. Zudem hatten sich viele Einrichtungen auf ein Schönwetterzenario eingestellt und vergessen, dass die Kapitalerträge nicht immer zweistellig sein können. Neben diesen allgemeinen Problemen, welche fast alle von uns in irgend einer Form treffen, könnten nun vor allem einige Chefs von KMU-Betrieben noch schlaflose Nächte haben. Ich gehe davon aus, dass sehr vielen kleineren Firmen von ihren Sammelstiftungen in nächster Zeit gekündigt wird und es nicht einfach wird, neue, kostengünstige Möglichkeiten zu finden. Ich konnte mit Hans Peter Joss und Christoph Zehnder zwei Fachleute über die Probleme und möglichen Lösungen befragen.

Hinweis: Sie können alle Ratgeber unter www.ruetschi-ag.ch jederzeit nachlesen.

Hinweis Veranstaltung: Anfangs September findet in Frick eine öffentliche Diskussions- und Fragerunde mit qualifizierten Ansprechpartnern statt.

Haben Sie Fragen oder Probleme? Bitte nehmen Sie Kontakt unter 062 871 66 96 oder lukas.ruetschi@ruetschi-ag.ch auf. Fragen werden selbstverständlich diskret behandelt.

Kündigung des Anschlussvertrags von meiner Sammelstiftung – was kann ich tun?

LUKAS RÜETSCHI: Nachdem die 1. Säule schon seit längerer Zeit v.a. wegen der demografischen Entwicklung als unsicher gilt, ist letztes Jahr auch die 2. Säule in die negativen Schlagzeilen geraten. Unterdeckung, Rentenklaue, ... waren die Stichworte. Die Verunsicherung in der Bevölkerung ist gross. Jetzt haben in den letzten Tagen zu allem Überfluss noch viele KMU die Kündigung des Anschlussvertrags ihrer Sammelstiftung erhalten. Wieso kündigen die Lebensversicherer Ihren Sammelstiftungs-Mitgliedern?

HANS PETER JOSS: Einerseits verpflichtet uns das Gesetz, die Ansprüche der Versicherten jederzeit zu hundert Prozent decken zu können, andererseits schreibt uns die Politik den Mindestzinssatz auf die einbezahlten Beträge vor. Dieser Mindestzinssatz liegt momentan bei 3.25 Prozent. Als Unternehmen müssen wir die Beiträge der Versicherten am Markt anlegen und eine Rendite erzielen, um die vorgeschriebene Mindestverzinsung zu erreichen - genau so, wie es ein einzelner Anleger auch tun müsste. Nun ist diese vorgeschriebene Rendite jedoch am Markt heute und auf absehbare Zeit nicht zu erreichen. Als Vergleich: wenn Sie heute in eine risikoarme Anlage (zum Beispiel in eine 10-jährige Bundesobligation) investieren, so erhalten Sie dafür rund 2.4 Prozent Zins.

Gerade weil wir unser Leistungsversprechen gegenüber den Versicherten sehr ernst nehmen, haben wir einem Teil der Versicherten vorsorglich gekündigt. Selbstverständlich gibt es alternative Lösungen für die Versicherten, die wir gerne anbieten werden. Voraussetzung dazu ist jedoch die Genehmigung dieser Lösungen durch das Bundesamt für Privatversicherungen. Dort ist unser Gesuch hängig. Die betroffenen Kunden wurden über dieses Vorgehen informiert.

CHRISTOPH ZEHNDER: Herr Joss hat es gesagt: Sammelstiftungen dürfen im Gegensatz zu autonomen Pensionskassen keine Unterdeckung aufweisen. D.h. die Lebensversicherungsgesellschaften, die hinter den Sammelstiftungen stehen, müssen für die Lücke aufkommen, wenn die Erträge den Mindestzins nicht

erreichen. Dies ist in den letzten Jahren passiert und die Reserven aus besseren Zeiten sind längst aufgebraucht. Meines Erachtens bezwecken die Versicherer mit der Kündigung dreierlei: erstens erhalten sie damit die Möglichkeit evt. nur noch den IV/Todesfallrisikoteil zu übernehmen und das vor dem Hintergrund der Mindestverzinsung unerwünschte Anlagerisiko auf den Versicherten zu überwälzen. Zweitens haben sie in der allgemeinen Verunsicherung besser die Möglichkeit, die Konditionen für den Risikoteil anzupassen sprich zu erhöhen, die Risikoselektion zu verbessern und sogar unerwünschte Risiken abzulehnen. Und drittens geht es dabei auch darum, den Druck auf Bundesrat und Parlament zu erhöhen, damit so schnell wie möglich klare Fakten zu den Rahmenbedingungen wie Mindestzins, Rentenumwandlungssatz und anderes auf den Tisch kommen.

LUKAS RÜETSCHI: Bei allem Verständnis für das Bedürfnis der Versicherungen nach klaren Rahmenbedingungen: wird der Kampf nicht auf dem Buckel der KMU und der einzelnen Versicherten ausgetragen, welche wohl kaum für die Probleme verantwortlich sind?

HANS PETER JOSS: So formuliert stimmt das nicht. Jedenfalls würde ich mich hüten, irgend jemandem die direkte Verantwortung für die wirtschaftlich flauere Lage, die steigende Lebenserwartung oder für die explodierenden Gesundheitskosten zuzuweisen. Jeder, der eine eigene KMU führt, weiss, dass er nur soviel ausgeben kann, wie er einnimmt. Wenn also Lieferanten- oder Verarbeitungskosten auf einmal steigen, oder wenn er für Vorauszahlungen seiner Kunden weniger Zins auf der Bank erhält, dann muss auch er seine Preise anpassen. In dieser Situation befinden sich auch die privaten Vorsorgeinstitutionen. Ich habe Verständnis, für den Unmut, der bei den Kunden besteht. Über die vergangenen Jahre hinweg konnten sie von den Überschüssen profitieren, nun werden umgekehrt die Prämien teurer. Es liegt nun an Bundesrat und Parlament, Lösungen zu finden, via Gesetz und Verordnung wirtschaftlich und sozial tragbare Lösungen zu ermöglichen. Persönlich hoffe ich, dass nicht einfach auf neuen Niveaus reguliert wird, sondern dass marktwirtschaftliche Entwicklungen in diese gesetzlichen Rahmenbedingungen einfließen.

CHRISTOPH ZEHNDER: Ich verstehe, dass die Versicherer erstens klare und zweitens auch langfristig attraktive Rahmenbedingungen haben wollen. Sie müssen sich aber den Vorwurf gefallen lassen, dass sie in guten Zeiten dieses Geschäft forciert und an den Verwaltungsgebühren kräftig garniert haben und nun in schlechten Zeiten relativ schnell den Ausstieg suchen. Eine sinnvollere Alternative wäre, das System der 2. Säule zu verbessern, was auch versucht wird.

LUKAS RÜETSCHI: Sie haben Verbesserungen angesprochen. Wo sind die heutigen Schwachstellen im beruflichen Vorsorgesystem? Wie sehen allfällige Veränderungen aus?

CHRISTOPH ZEHNDER: Wie oben angesprochen liegt das Grundübel darin, dass wegen dem Mindestzinssatz ein asymmetrisches Risikoprofil vorliegt: nach oben sollten die Lebensversicherer die Erträge weitergeben, nach unten müssen sie den Verlust selber decken. Dies hat seinen Preis, welchen aber nur wenige zu zahlen bereit sind. Meines Erachtens wäre eine Lösung ohne garantiertem Mindestzins die bessere Lösung. Gleichzeitig muss aber Transparenz über die Kosten und v.a. Wettbewerb unter den verschiedenen Anbietern herrschen. Dies kann man derzeit leider nicht behaupten. Langfristige Verträge und hohe Auflösungsabzüge verhindern faktisch, dass heute ein KMU seinen Anbieter der Zweiten Säule wechselt.

HANS PETER JOSS: Wie gesagt, der Mindestzinssatz muss nicht nur gesenkt werden, sondern an die Marktentwicklung angepasst, sprich: flexibilisiert werden. Auch der Umwandlungssatz - das ist der Faktor, nach welchem die Leistungsansprüche nach der Pensionierung massgeblich berechnet werden - muss rasch gesenkt werden. Stellen sie sich vor: der Umwandlungssatz entspricht seit 1987 nicht mehr der stetig steigenden Lebenserwartung! Wir müssen flexibler und schneller auf sich verändernde Bedingungen reagieren können. Am Grundgedanken unseres Schweizer 3-Säulen-Systems würde ich keinesfalls rütteln. Es zählt weltweit zu den Besten, wie es verschiedene Studien immer wieder belegen. Es braucht den Willen aller Beteiligten, wieder einen Rahmen zu schaffen, der die Altersguthaben langfristig sichert und Wettbewerb zulässt. Auch die Versicherungsbranche muss die Hausaufgaben machen und mehr Transparenz in der zweiten Säule schaffen.

LUKAS RÜETSCHI: Sie beide sprechen Transparenz und Wettbewerb an. Wieso hat es damit in der Vergangenheit gehapert?

HANS PETER JOSS: Das ist eine schwierige Frage, deren Antwort ich nur vermuten kann. Ich glaube, dass die Kunden gar kein Bedürfnis nach Transparenz geussert haben, solange sie regelmässig Überschüsse ausbezahlt erhalten haben. Und - zugegeben - wir haben uns diesbezüglich auch nicht aufgedrängt, da der administrative Aufwand doch recht hoch ist. Heute ist klar, dass es diese Transparenz braucht und die Assekuranz hat die Lehren daraus gezogen. Sollte sich auch das gesetzliche Korsett in Richtung mehr Wettbewerb entwickeln, so hat dies bestimmt positive Auswirkung auf die Kunden. Bis anhin war Wettbewerb unter den Privatversicherern in Bezug auf Vorsorge nur beschränkt möglich, entsprechend beschränkt auch die Wahlmöglichkeit der Versicherten.

CHRISTOPH ZEHNDER: Wie erwähnt haben viele Versicherer Kündigungsklauseln mit prohibitiven Auflösungsabzügen in die Verträge von Sammelstiftungen eingebaut. Unter diesen Umständen ist es fast nicht möglich, den Anbieter zu wechseln. Zudem wurde in der Vergangenheit vielfach auch nicht transparent über Kosten informiert. Was sind die IV/Todesfall-Risikokosten? Wie sind sie nach Alter abgestuft? Wie hoch sind die Verwaltungskosten? Wie hoch sind die Anlageerträge? Wie viel wurde in der Vergangenheit an die Versicherten ausgeschüttet? Die Versicherer haben aber mittlerweile einen grossen Schritt in die richtige Richtung getan. Gleichzeitig muss auch gesagt werden, dass diese Transparenz etwas kostet. Aber nur mit dieser Transparenz und tieferen Hürden für einen Anbieterwechsel kann es Wettbewerb geben, welcher ermöglicht, dass sich der gute Anbieter gegen einen schlechten durchsetzt.

LUKAS RÜETSCHI: Wie sollen nun die von einer Kündigung betroffenen KMU reagieren?

CHRISTOPH ZEHNDER: Das betroffene KMU hat per Ende 2003 keinen gültigen Vertrag mehr für die Berufliche Vorsorge. Dies ist aber von Gesetzes wegen für jeden Arbeitgeber vorgeschrieben. Es besteht also Handlungsbedarf. In den meisten Fällen wird der kündigende Versicherer im Laufe des zweiten Halbjahres eine neue Offerte zu allerdings schlechteren Konditionen unterbreiten. Man sollte also nichts übereilen. Um möglicherweise aber eine weniger teure Lösung zu erreichen, raten wir zum Einholen von Gegenofferten. Insbesondere bieten verschiedene Branchenverbände eine Berufliche Vorsorge an, welche häufig attraktive Konditionen anbieten kann. Wenn die berufliche Vorsorge des Unternehmens sowieso neu geregelt werden muss, ist es sicher sinnvoll, sich von einem unabhängigen Fachmann beraten zu lassen. Dieser kann nicht nur verschiedene Offerten einholen, sondern das Unternehmen auch in Bezug auf Optimierung der steuerlichen Aspekte beraten. Zudem ergeben sich bei etwas grösseren Unternehmen auch weitere Möglichkeiten wie der Anschluss an teilweise geöffnete Pensionskassen.

HANS PETER JOSS: Sie sollten das Gespräch mit Ihrem Kundenberater suchen und auf jeden Fall voreilige Aktionen vermeiden. Erst wenn alle Alternativen und Lösungen auf dem Tisch sind, sollte entschieden werden.

LUKAS RÜETSCHI: Vielen Dank für das Gespräch!

Hans Peter Joss
eidg. dipl. Versicherungsfachmann
Generalagent der Zürich Versicherung
Wohnhaft in Bözen

Christoph Zehnder
eidg. dipl. Vermögensverwalter
Partner Rüetschi Treuhand- und Verwaltungs AG
Wohnhaft in Gipf-Oberfrick

