



In Bewegung

VORSORGE MUSS REGELMÄSSIG ÜBERPRÜFT UND ANGEPASST WERDEN

von Ronald Biehler

Kein Unternehmen steht still. Auch die Vorsorge wandelt sich. Geschäftsleiter sollten sich von Zeit zu Zeit fragen, ob ihre bestehende Vorsorgelösung noch immer passt.

Unternehmen wachsen, gründen Tochterfirmen, bauen ab oder schliessen sich mit anderen Firmen zusammen. Die Vorsorgelösung, welche zum Zeitpunkt der Firmengründung die Richtige war, sollte regelmässig überprüft und allenfalls angepasst werden.

Das BVG gibt in Artikel 11f, Absatz drei die Vorgehensweise vor: «Die Auflösung eines bestehenden Anschlusses an eine Vorsorgeeinrichtung und der Wiederanschluss an eine neue Vorsorgeeinrichtung durch den Arbeitgeber er-

folgt im Einverständnis mit dem Personal oder der allfälligen Arbeitnehmervertretung.»

Dies gilt auch, wenn der Vorsorgeanbieter nicht gewechselt, aber die Vorsorge selber grundlegend umgestaltet wird. Eine erste Grundsatzfrage lautet: firmeneigene Vorsorgestiftung oder Anschluss an eine Sammel- oder Gemeinschaftsstiftung? In Fachkreisen ist man sich weitgehend einig: Unternehmen im Bereich von 200 bis 500 Mitarbeitenden sollten sich einer Sammel-einrichtung anschliessen oder mindestens den Anschluss prüfen, da die Anforderungen und

Aufwendungen für eine eigene Pensionskasse laufend zunehmen. Für kleinere Unternehmen – den Hauptbestand der über 300'000 Unternehmen in der Schweiz – drängt sich ein Anschluss an eine Sammeleinrichtung auf.

Vielfältiges Serviceangebot

Fällt die Wahl auf einen Anschluss, folgt die nächste wichtige Frage: Anschluss an eine Vollversicherungssammelstiftung eines schweizerischen Lebensversicherers oder Anschluss an eine teil- oder vollautonome Sammeleinrichtung? Vollversicherungen bieten, abgestützt auf eine praktisch aktienlose Anlagestrategie, eine Zinsgarantie. Teilautonome Sammeleinrichtungen setzen auf Aktien mit der Chance auf höhere Renditen, aber auch mit dem Risiko von Unterdeckungen. Die Grenze verläuft heu-

te jedoch fliessend: Die Lebensversicherer offerieren neben der traditionellen Vollversicherung immer öfters Modelle ohne Zinsgarantie. Einige wenige Sammelstiftungen garantieren auf spezifischen Anlagen eine Verzinsung zum BVG-Mindestzinssatz.

Die Leistungs- und Serviceangebote der Sammelstiftungen sind sehr unterschiedlich und vielfältig (die Gemeinschaftsstiftungen, die vor allem von Verbänden für Mitglieder geschaffen wurden, sind viel uniformer). Die folgenden zehn Fragen und Hinweise sollen helfen, eine Vorsorgelösung zu finden, die auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist:

1. Hat sich Ihr Unternehmen verändert? Welches sind Ihre Bedürfnisse und diejenigen Ihrer Mitarbeitenden in Bezug auf die berufliche Vorsorge? Haben Sie Kaderpersonen mit höheren Ansprüchen? Ist der bestehende Vorsorgeplan (Höhe der Invaliden-, Partner-, Kinder- und Altersrenten) noch aktuell? Wann wurde er letztmals angepasst?
2. Da es um das Vorsorgekapital der Mitarbeitenden und Ihr eigenes geht, das meist den grössten Teil des Vermögens ausmacht, sind Fragen zur Kapitalanlage sehr wichtig. Welche Anlagestrategie wird verfolgt? Wie wird das Vorsorgevermögen konkret angelegt? Welche Rendite wurde erzielt? Wie wird über die Anlagen informiert?
3. Sind Sie zufrieden mit Ihrem Vorsorgepartner? Hat er die in den letzten Jahren üblichen Senkungen der Risikoprämien und Verwaltungskosten weitergegeben? Haben Sie die Lohnmelde Listen und Versicherungsausweise zeitig erhalten? Hat er Mutationen rasch erledigt, Sie regelmässig und transparent informiert?
4. Wir empfehlen, mehrere Offerten einzuholen. Bevor Sie dies tun, müssen Sie nachschauen, wann die bestehende Vorsorgelösung gekündigt werden kann. Sind Sie in langjährigen Vertragslaufzeiten «gefangen», wie es in der Praxis immer wieder vorkommt, müssen Sie Ihrem Vorsorgepartner Veränderungen aufdrängen. Für die Offertenanfrage senden Sie aktuelle Leistungs- und Kostenübersichten, den bestehenden Vorsorgeplan und die bestehenden Reglemente, sowie Ihre Änderungsideen ein.
5. Die eingegangenen Offerten müssen anschliessend verglichen werden, was keine einfache Aufgabe ist. Stimmen die Personaldata, die Löhne und die einzubringenden Freizügigkeitsleistungen überein? Sind auch die lohnabhängigen Leistungen gleich hoch? Werden die Spar-, Risiko-, Kosten-, Sicherheitsfonds- und Teuerungsbeiträge sowie Provisionen einzeln und offen ausgewiesen? Wird hinreichend über die Anlagemöglichkeiten informiert?
6. Mit welchem Zinssatz wurde das Alterskapital hochgerechnet? Welcher Umwandlungssatz wurde für die Altersrente angewendet? Wie hoch ist dieser für den obligatorischen und den überobligatorischen Teil des Vorsorgekapitals?
7. Fakturiert der Vorsorgeanbieter die Prämien jährlich zu Beginn des Jahres oder monatlich nachschüssig, was die Liquidität schont? Offeriert er einjährige Vertragslaufzeiten oder dreijährige oder noch längere?
8. Wichtig ist der Vorsorgeanbieter selber: Wie ist er organisiert? Sind Risiken wie Tod, Invalidität und Alter rückversichert? Wenn ja, wo? Wie hoch ist der aktuelle Deckungsgrad? Gibt es einen Geschäftsbericht und sonstige periodische Informationen? Ist die Website informativ? Gibt es einen geschützten Kundenbereich für den gegenseitigen Versand von Dokumenten und für elektronische Mutationen?
9. Da der Offertenvergleich anspruchsvoll und zeitaufwendig ist, wird die Ausschreibung im Falle von grösseren KMU oft einem unabhängigen Versicherungsvermittler (Makler) übertragen. Klären Sie ab, ob der Makler auf Honorarbasis nach Aufwand arbeitet oder ob er Provisionen vom Vorsorgeanbieter erhält, den er empfiehlt. Verlangen Sie im zweiten Fall, dass der Makler die Provisionen schriftlich offenlegt.
10. Eine sehr wichtige und vertrauensbildende Massnahme ist die umfassende Information der Mitarbeitenden über den anstehenden Wechsel. Welches sind die Beweggründe? Was ändert sich? Führen Sie eine Mitarbeitendeninformation durch und verlangen Sie, dass ein Vertreter der neuen Vorsorgeeinrichtung Rede und Antwort steht und den Versicherten ausweis erläutert.

NoventusCollect-Vorsorgelösungen: innovativ, flexibel, für alle günstig

Als unabhängige Sammelstiftung bietet Noventus sowohl standardisierte als auch individuelle Lösungen für die berufliche Vorsorge an. Mit der Wahl von Noventus als Vorsorgepartner entscheiden Sie sich für eine offene Plattform: Die Funktionen «Versicherung», «Vermögensanlage» und «Administration» werden an professionelle Partner mit langjähriger Erfahrung vergeben und in einer Gesamtlösung zusammengestellt. In der komplexen Zweiten Säule sorgt Noventus für innovative und flexible Lösungen. Unsere Kunden können den Anlagepartner wählen, auf Wunsch ihre eigene Anlagestrategie umsetzen oder sich sogar für eine Lösung mit Renditegarantie entscheiden.

Ein KMU soll sich um seine Kernaufgaben kümmern können, ohne sich mit der BVG-Administration herumschlagen zu müssen. Noventus, selbst ein KMU, schliesst keine Branchen aus und kennt keine Mindestgrössen in Bezug auf Personenanzahl oder Beiträge. Es darf nicht sein, dass ein Unternehmen zuerst eine bestimmte Grösse erreichen muss, bevor es sich einem BVG-Anbieter anschliessen kann. Nur wenige Sammelstiftungen hätten Bill Gates und Paul Allen versichert, als sie in ihrer Garage Microsoft gründeten.

Die Vorsorgelösungen der Noventus werden nach den besten Angeboten im Markt zusammengestellt und regelmässig auf ihr Preis-Leistungs-Verhältnis überprüft. Dank dem Wettbewerb sinken die Dienstleistungspreise. Die Einsparungen werden an die Kunden weitergegeben.

Weitere Informationen



Ronald Biehler
ist Chief Marketing Officer und Mitglied der Geschäftsleitung der Noventus PensionPartner AG, Zürich.

www.noventus.ch
www.ecofin.ch