



Klare Fragen stellen

QUALITÄTSANSPRÜCHE AN POTENTIELLE PENSIONS-KASSEN

Interview mit Elfriede Wesbonk von Georg Lutz

Betriebliche Vorsorge ist kein Zuckerschlecken. Wer sich aber selbst eine Grundlage verschafft, die richtigen Fragen stellt und punktuell unabhängige Hilfe einfordert, ist auf der sicheren Seite.

Viele KMU sind vom Vorsorgemarkt und den vielen unterschiedlichen Angeboten, beispielsweise bei den Pensionskassen verunsichert. In den Medien werden mit schöner Regelmässigkeit immer wieder ein Skandal, eine finanzielle Unterdeckung oder die Instabilitäten der internationalen Finanzarchitektur thematisiert. Gerade die Zweite Säule der Vorsorge steht hier immer wieder unter Stress. Wie kann ich als Verantwortlicher mit dieser Situation grundsätzlich umgehen?

Es ist schon erstaunlich: Da wird nach Wettbewerb und Wahlmöglichkeiten gerufen – und wenn das Angebot dann da ist, verunsichert es. Als Verantwortlicher bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als sich eingehend mit dieser Materie zu befassen und die unterschiedlichen Angebote zu prüfen. Ein genauer Vergleich kann schwierig und sehr aufwendig sein. Es besteht auch die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Was die Skandale betrifft: Jeder ist ein gefundenes Fressen für die Medien. Und jeder ist einer zuviel. Über alles gesehen wird in der Vorsorgebranche aber seriös gearbeitet. Es ist ratsam, dass sich der Verantwortliche von Zeit zu Zeit Fragen zur Vorsorge stellt. Sobald

Sie sich eingehend Gedanken über das, was Sie als Personalvorsorgelösung wollen, gemacht haben, können Sie auf dem Markt die verschiedenen Angebote prüfen.

Ich persönlich finde es sehr wichtig, dass man – auch wenn die «Börse wieder einmal gut läuft» – trotzdem auf dem Boden bleibt und auch dann eine solide Lösung wählt, die nicht auf «Fantasierenditen» basiert. In meiner langjährigen Erfahrung habe ich diesbezüglich schon einiges gesehen. Leider springen Leute immer wieder auf solche Angebote auf.

Gibt es für Sie standardisierte und strategische Schritte, die ein KMU-Verantwortlicher bei der Vorsorge seiner Mitarbeiter und für sich selbst einhalten sollte?

Nach meiner Erfahrung sind viele Kunden mit der Zweiten Säule überfordert. Sie wissen oft nicht, was sie genau versichert haben und welches die Auswirkungen auf den einzelnen Versicherten sind. Sie möchten ihre Arbeitskraft für ihr Unternehmen aufwenden und haben für die Vorsorge nur am Rande Zeit. Deshalb empfehle ich erstens eine fachkundige und vertrauenswürdige Beratung und zweitens die Überprü-

fung der Vorsorge alle drei bis fünf Jahre. Diese Standortbestimmung sollte vor allem den Vorsorgeplan und die Kosten umfassen.

Das Angebot ist aber gross. Wie kann ich mir einen Überblick verschaffen?

Der Tagesanzeiger und die Sonntagszeitung publizieren jedes Jahr einen zum Teil recht detaillierten Pensionskassen- und Sammelstiftungsvergleich. Auch die Fachpresse publiziert nicht nur Sensationsmeldungen. Jedes Jahr findet in Zürich oder Genf eine Zweite Säule-Messe statt. Fast jede Sammelstiftung stellt sich ausführlich im Internet vor. Dort finden Sie Kennzahlen, Organigramme, Organe, Vorsorgepläne, Reglemente und vieles andere mehr. Ein Vergleich ohne genügendes Fachwissen ist jedoch sehr anspruchsvoll. Statt Selbermachen ist es oft sinnvoll, einen Berater einzusetzen, der unabhängig von irgendwelchen Anbietern sein sollte.

«KMU MÖCHTEN SICH AUF DEN VORSORGEANBIETER VERLASSEN KÖNNEN.»

Kennen Sie die Bedürfnisse von KMU und wo liegen die Gründe für Schwierigkeiten?

Die meisten KMU wünschen sich eine einfache und transparente Lösung zu einem fairen Preis mit einer zuverlässigen Verwaltung und kompetenten Ansprechpersonen. Sie möchten sich auf den Vorsorgeanbieter verlassen können, da sie nicht in der Lage sind, sich bis ins Detail mit dieser komplizierten Materie zu befassen. KMU aus Branchen wie Bau, Gastronomie oder Vermittlung von Temporärpersonal finden öfters keinen geeigneten Vorsorgepartner, da nicht mehr alle Vorsorgeanbieter gewillt sind, jedes KMU aufzunehmen. Auch Kleinstbetriebe mit ein bis drei Mitarbeitern haben zum Teil Mühe, sich einer Gesellschaft anschliessen zu können. Wir bei Noventus schliessen jeden Betrieb an, soweit die gesetzlichen Vorschriften erfüllt sind.

Wie gehen Sie bei Neukunden vor? Auf Ihrem Webauftritt sprechen Sie von drei strategischen Schritten. Können Sie diese kurz erläutern?

Das Vorgehen bei einem neuen Kunden, der zu uns wechseln möchte, umfasst mindestens drei Schritte und mehrere Fragen.

Schritt eins: Vor der Durchführung einer Ausschreibung ist die Personalvorsorgekommission oder bei einer firmeneigenen Stiftung der Stiftungsrat darüber zu informieren. Es wird entschieden, ob die Überprüfung und Ausschreibung selbst gemacht oder ob ein externer Berater beigezogen wird. Ist der bestehende Vorsorgeplan noch aktuell oder ist eine andere Lösung in Betracht zu ziehen? Wann kann der bestehende Vertrag gekündigt werden?

Schritt zwei: Mit einer Vergleichsofferte auf Basis des bestehenden Vorsorgeplans können Sie die verschiedenen Anbieter prüfen. Hier sind vor allem die Risikoprämien, die Verwaltungskosten, die zusätzlichen Kosten und der Umwandlungssatz zu beachten. Verzinsung der Altersguthaben (obligatorisch wie auch überobligatorisch) und die Beitragszahlung (jährlich, vierteljährlich oder monatlich), Sparprämien (diskontiert oder nicht) spielen oft auch eine grosse Rolle. Ebenfalls ist die Vertragsdauer zu beachten.

Schritt drei: Offerte prüfen und vergleichen. Folgende wichtige Punkte sind im Offerten-

vergleich mit einzubeziehen: Struktur und Organisation der Sammelstiftung? Sind die Risiken Tod, Invalidität und Langlebigkeit rückversichert? Wie hoch ist der Deckungsgrad der Stiftung? Wie wird das Vorsorgevermögen angelegt (Strategie, Risiko, Performance, Kapitalanlagekosten)? Bei grösseren Unternehmen: Sind allenfalls individuelle Anlagen möglich? Ist die Kommunikation der Vorsorgeeinrichtung klar und verständlich?

Jetzt gibt es aber auch Bestandskunden. In welchen Intervallen macht es Sinn, seine aktuelle Vorsorgelösung zu überprüfen?

Ich denke, es ist notwendig, dass der Kunde genau im Bild ist, was und wie er genau versichert ist oder wie seine Vorsorgelösung aussieht. In welchen Intervallen eine Überprüfung Sinn macht, kommt auf die Struktur der jeweiligen Unternehmung an. Folgende Fragen sind periodisch zu stellen: Wie sieht die finanzielle Lage im Betrieb aus? Hat sich der Personenstand oder deren Struktur verändert (weniger oder mehr, Alter und so weiter)? Haben sich die Löhne verändert (höher oder tiefer)? Sind zusätzliche Kadermitarbeiter eingestellt worden? Meine Empfehlung für eine Überprüfung wäre sicher alle drei Jahre oder bei markanter Personalstrukturveränderung jährlich.

Gibt es klare Indikatoren, beispielsweise mangelhafte Transparenz oder versteckte Kosten?

In der Regel sieht man erst bei genauer Durchsicht des Kostenreglements, welche zusätzlichen Kosten noch in Rechnung gestellt werden. Ich habe zum Beispiel bei einer genauen Durchsicht eines solchen Reglements gesehen, dass für Beratungen zusätzliche Kosten verlangt werden.

Jetzt gibt es nicht nur Mitarbeiter, sondern auch Kader. Welche Meilensteine müssen hier beachtet werden?

Da sich Kadermitarbeiter meistens in einem höheren Lohnsegment befinden, ist es fast eine Notwendigkeit die berufliche Vorsorge entsprechend anzupassen oder eine Kaderlösung ins Auge zu fassen. Da die maximale AHV/IV-Rente (vergleiche maximale einfache AHV/IV-Rente; zur Zeit CHF 27'840 – per anno) begrenzt ist, ist die Wahrscheinlichkeit gross, dass die Leis-

tungen (bei einem Leistungsfall) im Verhältnis (AHV/IV/BVG) zum Lohn eher tief ausfallen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass jede Person weiss, was sie künftig im Leistungsfall erwartet.

Wie positionieren Sie sich auf dem Vorsorgemarkt, der ja nicht gerade klein ist?

Die beiden unabhängigen Sammelstiftungen NoventusCollect und NoventusCollect Plus bieten solide, transparente und preiswerte Lösungen an. Für Unternehmen jeder Grösse und sämtlicher Branchen stehen vordefinierte Vorsorgepläne mit unterschiedlichen Risikoleistungen und Sparvarianten zur Verfügung. Ebenfalls sind wir in der Lage, fast jeden Vorsorgeplan abzubilden.

Nebst Wertschriftenpoolösungen bieten wir auch die Zusammenarbeit mit Regionalbanken an. Die Regionalbanken garantieren den BVG-Mindestzinssatz und dank der vollständigen Rückversicherung der Risiken kann man hier von einer «Vollvertragslösung» sprechen. Für grössere Unternehmen (ab 30 Mitarbeiter oder CHF fünf Millionen Deckungskapital) besteht die Möglichkeit mit individuellen Anlagen. Aufgrund dieser Vielfalt können wir den meisten Wünschen unserer oder zukünftigen Kunden entsprechen. Aus dem Vergleich «Pensionskassen» der Sonntagszeitung ist ersichtlich, dass wir uns in jeder Beziehung (vergleiche Verzinsung, Umwandlungssatz, Verwaltungskosten und Deckungsgrad) sehr gut auf dem Markt positionieren können. Sehr wichtig für uns ist, die Vorsorge zuverlässig, kostengünstig und transparent zu gestalten.

Weitere Informationen



Elfriede Wesbonk

ist Unternehmensberaterin berufliche Vorsorge und Brokerverantwortliche der Noventus Pension Partner AG.

Noventus Pension Partner AG
www.noventus.ch
www.ecofin.ch