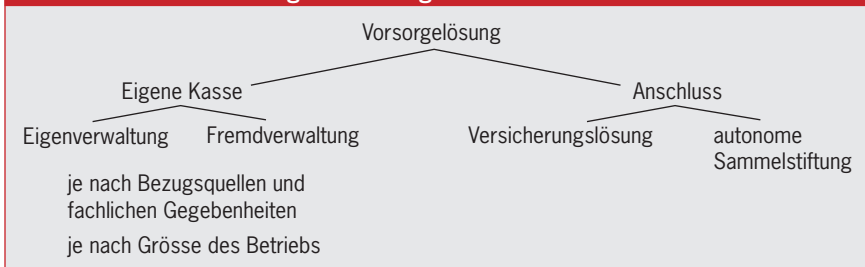


Die Suche nach der idealen Vorsorgelösung

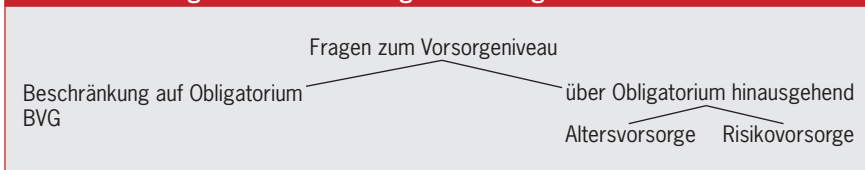
Vorsorge muss regelmässig analysiert werden

Die Unternehmenswelt ist dynamisch. Deshalb müssen sich Firmen regelmässig Gedanken machen, wieweit die bisherige Vorsorgelösung ihre aktuelle Situation ideal abdeckt.

Grafik 1: Wahl der Vorsorgeeinrichtung



Grafik 2: Vorsorgeniveau der Vorsorgeeinrichtung



Unternehmen wachsen, werden kleiner oder schliessen sich mit anderen Firmen zusammen. Kurz: Die Unternehmenswelt ist im steten Wandel. Es liegt daher auf der Hand, dass die Vorsorgelösung, die zum Zeitpunkt der Firmengründung gewählt wurde, regelmässig überprüft und gegebenenfalls angepasst werden muss.¹ Eine erste Grundsatzfrage ist die Entscheidung, ob eine autonome beziehungsweise halb-autonome Lösung gewählt wird oder der

Anschluss an eine Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung. Wählt man den Weg der eigenen Kasse, stellt sich die Frage nach der idealen Organisation, beziehungsweise wie die ideale Durchführung angepackt wird (Grafik 1). Fällt die Wahl auf einen Anschluss, gibt es zuerst die Wahl zwischen einer Versicherungslösung und einer autonomen Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung. Aber auch hier gibt es weitere Fragen zu klären. Versicherungen bieten neben der traditionellen Vollversicherung heute die verschiedensten Modelle an. Ganz unterschiedlich sind aber auch die Angebote der autonomen Sammeleinrichtungen. Die folgenden zehn Fragen sollen es der Unternehmung erleichtern, bei

der Wahl der idealen Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung den eigenen Standort zu bestimmen.

1. Wann kann die bestehende Vorsorgelösung gekündigt werden? Meist ist der jeweilige Kündigungstermin der 30. Juni des laufenden Jahres. Manchmal ist eine bestimmte Laufzeit vereinbart.
2. Ist der bestehende Vorsorgeplan noch aktuell? Wann wurde dieser letztmals angepasst? Hat sich Ihr Unternehmen inzwischen verändert? Wie sind Ihre Bedürfnisse und diejenigen Ihrer Mitarbeitenden?
3. Ein wichtiges Kriterium ist der Vorsorgeanbieter selber: Wie ist er organisiert? Wie sind die Risiken Tod, Invalidität und Alter rückversichert? Wie umfassend informiert er?
4. Wie wird das Vorsorgevermögen angelegt? Wie ist die Anlagestrategie, die Performance, das Risiko? Wie ist der aktuelle Deckungsgrad? Werden diese Angaben aktuell und verständlich auf der Website und im Geschäftsbericht angezeigt?
5. Für die Offertenanfrage sollten die aktuellsten Leistungs- und Kostenübersichten sowie der detaillierte Vorsorgeplan verwendet werden.
6. Wie ist die Zahlungsmodalität des Offertierenden? Sehr geläufig sind jährlich

Autor

Ronald Biehler
Geschäftsführer
der Vorsorgestiftungen
NoventusCollect und
NoventusCollect Plus



¹ Siehe dazu Art. 11 BVG: Verfügt der Arbeitgeber nicht bereits über eine Vorsorgeeinrichtung, so wählt er eine solche im Einverständnis mit seinem Personal oder der allfälligen Arbeitnehmervertretung. Die Auflösung eines bestehenden Anschlusses an eine Vorsorgeeinrichtung und der Wiederanschluss an eine neue Vorsorgeeinrichtung durch den Arbeitgeber erfolgt im Einverständnis mit dem Personal oder der allfälligen Arbeitnehmervertretung.

- vorschüssige Zahlungen, welche im Januar zu leisten sind, dafür aber mit einem Zinssatz abdiskontiert werden. In diesem Fall werden monatliche oder Quartalszahlungen gemäss Reglement mit einem Verzugszins belegt. Verlangen Sie für die Offerte die bisherige Zahlungsmodalität zum Vergleich.
7. Haben Sie eine Offerte erhalten, gilt es diese auf deren Vergleichbarkeit zu prüfen: Stimmen die Berechnungsdaten überein? Sind die Lohnsummen identisch, die Sparprämien einzeln aufgeführt, die Risikoprämien ersichtlich, und wie setzen sich diese zusammen? Sind die Beiträge für den Sicherheitsfonds, die Verwaltungskosten und die Teuerung transparent ausgewiesen? Gerade diese letztgenannten Beiträge werden oft in den Vergleichsofferten nicht aufgeführt, damit der Anbieter günstig erscheint!
 8. Mit welchem Zinssatz wurde das Alterskapital projiziert? Welcher Umwandlungssatz wurde für die Altersrente angewandt, wie hoch ist dieser für den obligatorischen und den überobligatorischen Teil des BVG-Kapitals?
 9. Schlussendlich stellt sich die Grundsatfrage: Wird der Offertenvergleich selber vorgenommen, oder wird ein Broker oder Treuhänder damit beauftragt? Hierbei gilt es abzuklären, ob der Broker auf Honorarbasis nach Aufwand arbeitet oder ob er eine Vermittlungsentschädigung erhält. Wie ist das Entscheidungsmodell, da dieses den Entscheidungsprozess massgebend mitbeeinflussen kann?
 10. Eine sehr wichtige und vertrauensbildende Massnahme ist die umfassende Information der Mitarbeitenden über den anstehenden Wechsel. Was sind die Beweggründe, was ändert und so weiter? Anlässlich einer Mitarbeiterinformation sollte ein Vertreter der neuen Vorsorgelösung Rede und Antwort stehen.

Ganz unabhängig von der gewählten Art der Durchführung der betrieblichen Vorsorge ist die Frage des Vorsorgeniveaus zu klären. Versicherte interessieren sich oft weniger dafür, wie ihre Vorsorge durchgeführt wird, sondern wie ihre Vorsorge im Alter sein wird (Grafik 2). Diese ist einerseits davon abhängig, wieweit sich ein Arbeitgeber über das gesetzliche Niveau hinaus engagiert, aber auch davon, wie ideal die Bedürfnisse und Ansprüche der Firma in der gewählten Vorsorgeinstitution umgesetzt werden. Eine generell ideale Lösung gibt es deshalb nie. Diese muss jedes Unternehmen für sich selber finden. ■

Comment trouver la solution de prévoyance idéale

Il faut analyser sa prévoyance régulièrement

Le monde des entreprises est dynamique. C'est pourquoi les entreprises doivent se demander régulièrement si leur solution de prévoyance est encore conforme à l'actualité et si elle est vraiment idéale.

Entre les agrandissements, les restructurations et les fusionnements, le monde des entreprises est en constant mouvement. On comprend donc que la solution de prévoyance qui a été choisie au moment de la fondation de l'entreprise doit être vérifiée de temps en temps et adaptée au besoin.¹ Une première orientation fondamentale est celle du choix d'une solution autonome ou semi-autonome, ou de l'affiliation à une institution collective ou commune. Si on décide de tenir sa propre caisse, se pose alors la question de l'organisation idéale ou de la meilleure exécution possible (graphique). Lorsque c'est au contraire une affiliation qui a été retenue, reste encore à choisir entre une solution d'assurance et une institution autonome collective ou commune. Là encore, il faudra éclairer un certain nombre de points. Les assurances proposent aujourd'hui de nombreuses variations de l'assurance complète traditionnelle et les institutions collectives autonomes ne sont pas en reste avec leur gamme de produits. Les dix questions ci-après doivent permettre à une entreprise de définir sa propre position afin de lui faciliter le choix de l'institution collective ou commune appropriée.

1. Quand une solution de prévoyance existante peut-elle être résiliée? Normalement, c'est toujours pour le 30 juin de l'année en cours, sauf s'il a été convenu d'une durée déterminée par contrat.
2. Le plan de prévoyance existant est-il encore d'actualité? Quand a-t-il été adapté la dernière fois? Votre entreprise

a-t-elle connu des changements entre-temps? Quels sont vos besoins et ceux de vos collaborateurs?

3. Le prestataire de prévoyance lui-même constitue aussi un critère important: Comment est-il organisé? Quel type de réassurance des risques de décès, d'invalidité et de vieillesse? Pratique-t-il une bonne politique d'information?
4. De quelle manière les capitaux de prévoyance sont-ils investis? Quelle est la stratégie de placement, la performance, le risque? Quel est le degré de couverture actuel? Est-ce que toutes ces informations sont publiées de manière claire et compréhensible sur le site Web et dans le rapport d'activités et remises à jour à intervalles réguliers?
5. Pour l'appel d'offres, il faudrait s'appuyer sur les aperçus les plus actuels des prestations et des coûts, ainsi que du plan de prévoyance détaillé.
6. Quelles sont les modalités de paiement de l'auteur de l'offre? Les versements payables d'avance en janvier, puis escomptés d'un taux d'intérêt sont pratique très courante. Le cas échéant, les paiements effectués au rythme mensuel ou trimestriel comme prévu dans le règlement seront frappés d'intérêts moratoires. Demandez pour l'offre les modalités de paiement auxquelles vous étiez astreint jusqu'ici pour comparer.
7. Une fois une offre reçue, il faudra vérifier dans quelle mesure elle est comparable. Est-ce que les calculs sont faits sur la base des mêmes données? Est-ce que les masses salariales sont identiques, les primes d'épargne indiquées

séparément, les primes de risque mises en évidence et leur composition déclinée en détail? Les contributions au fonds de garantie, les frais administratifs et le renchérissement sont-ils déclarés de manière transparente? Ces trois derniers postes sont en effet souvent passés sous silence dans les offres comparatives pour faire paraître un prestataire plus avantageux!

8. Quel taux d'intérêt a été pris pour la projection du capital vieillesse? Quel taux de conversion a été appliqué pour la rente de vieillesse, à combien se monte-t-il pour la partie obligatoire et pour la partie surobligatoire du capital LPP?
9. Se pose enfin une question de principe: Est-ce qu'on va faire la comparaison des offres soi-même ou plutôt en charger un courtier ou un agent fiduciaire? Le cas échéant, il faudra voir si le courtier travaille sur une base horaire et facture au temps ou s'il touche une indemnité d'intermédiaire. Quel modèle d'indemnisation, sachant qu'il peut avoir une influence décisive sur le processus de décision?
10. Enfin, il ne faudra pas négliger d'informer les collaborateurs en détail sur le changement imminent, c'est très important pour s'assurer de leur confiance. Il faudra donc leur expliquer quelles sont les motivations, ce qui va changer, etc., de préférence avec la participation d'un représentant de la nouvelle solution de prévoyance qui pourra répondre aux questions.

Les recettes toutes faites n'existent pas. Tout comme la solution unique idéale pour tous n'existe pas. Chaque entreprise doit trouver ce qui lui convient le mieux. ■

Ronald Biehler

¹ Voir à ce sujet art. 11 LPP.