

1e-Lösungen

Nicht nur Anlagen, sondern auch Anbieter auswählen

Unternehmen, die sich einer 1e-Sammelstiftung anschliessen möchten, sollten die Anbieter und deren Dienstleistungen und Infrastruktur genau prüfen. Vorsicht ist bei exotischen Vorsorgeplänen geboten. Diese können sich als goldene Fesseln für die versicherten Kader entpuppen.

IN KÜRZE

Die verschiedenen 1e-Sammel-einrichtungen weisen grosse Unterschiede in Bezug auf Kosten, Flexibilität des Angebots und Übertragbarkeit auf. Unabhängige Beratung kann bei der Wahl der richtigen Lösung Mehrwert stiften.

1e-Lösungen für den überobligatorischen Bereich der beruflichen Vorsorge gibt es schon länger, doch erst mit der Änderung des Freizügigkeitsgesetzes im Herbst 2017 haben sie richtig Schub erhalten. Damals wurde die Rechtsunsicherheit in Bezug auf die Mindestaustrittsleistungen beseitigt, beziehungsweise der Widerspruch zwischen BVG und Freizügigkeitsgesetz.

Die 1e-Pläne sind nach Art. 1e Abs. 3 BVV 2 benannt. Danach dürfen ausschliesslich Vorsorgeeinrichtungen, die Lohnanteile über dem anderthalbfachen oberen Grenzbetrag nach Art. 8 Absatz 1 BVG versichern, innerhalb eines Vorsorgeplans unterschiedliche Anlagestrategien anbieten.¹

Die Vorsorgeeinrichtungen müssen nun den Versicherten keinen garantierten Mindestbetrag mehr auszahlen, wenn sie ihre Pensionskasse verlassen. Sie dürfen nun auch Verluste verrechnen. Es setzte wie erwartet ein regelrechter Boom an 1e-Angeboten ein. Inzwischen bieten fast alle Schweizer Banken und Versicherungen entsprechende Lösungen an. Gesamthaft sind bereits mehr als 20 unabhängige 1e-Sammeleinrichtungen zur Auswahl bereit.² Die Gründe für den Markteintritt sind unterschiedlich. Ein genauer Blick auf das Angebot und seine Wertschöpfungskette lohnt sich.

Wachstum und Kundenbindung

Das Hauptmotiv, an diesem interessanten Markt teilzunehmen, ist sein starkes Wachstum. Das von 1e-Sammeleinrichtungen verwaltete Vermögen von rund 3.5 Milliarden Franken entspricht heute etwa einem halben Prozent des gesamten Schweizer Vorsorgevermögens. Es dürfte gemäss Schätzungen bis 2025 auf 100 Milliarden Franken anwachsen. Aber auch wenn diese Zahl nicht erreicht wird, bietet der 1e-Markt grosses Potenzial. Vor allem die Banken erhoffen sich eine Zunahme der verwalteten Vermögen. Sie möchten das entsprechende Cross-Selling-Potenzial zum inländischen Private Banking nutzen. Dieser Geschäftsbereich hat sich in den letzten zehn Jahren nur schwach entwickelt und leidet zudem unter einer Erosion der Gewinnmargen.

Etwas anders sieht es bei den Versicherungsgesellschaften aus. Sie laufen Gefahr, überdurchschnittlich gesunde und zahlungskräftige Versicherte an 1e-Sammeleinrichtungen zu verlieren. Mit einem entsprechenden Angebot wollen sie Kundenabgänge zumindest teilweise kompensieren.

Neben Banken und Versicherungen treten auch unabhängige Gesellschaften als Betreiberinnen von 1e-Sammelstiftungen auf. Dabei handelt es sich meist um Unternehmen, die bereits im klassischen BVG-Kollektivgeschäft aktiv sind und im 1e-Segment ebenfalls ein überproportionales Wachstum erwarten.

Kosten und Gebührenmodelle

Ein KMU, das den Anschluss an eine 1e-Sammelstiftung in Betracht zieht,

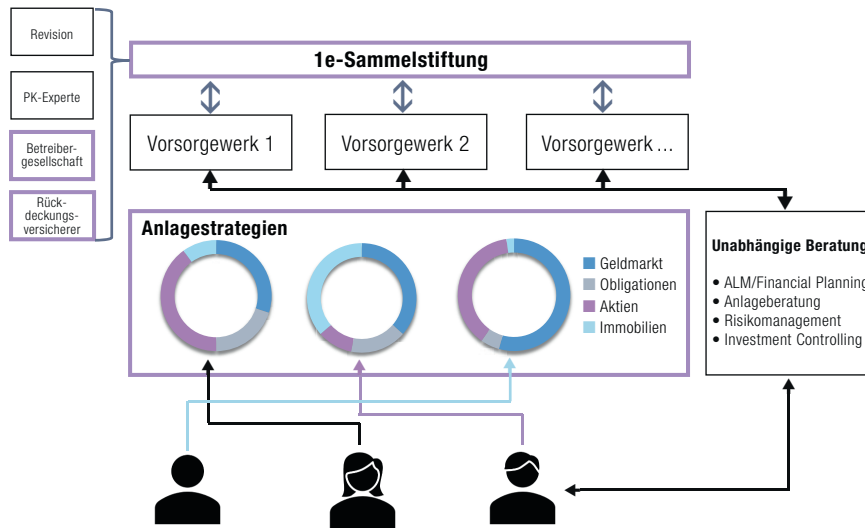
Marcel Burger
Partner,
Parsumo Capital AG



¹ Siehe Aktuell SPV 11/2017, Seite 9–15.

² Siehe auch weitere Artikel im Akzentteil dieser Ausgabe: «Wahl der richtigen Vorsorgelösung», von Dietmar Praehauser und Jacopo Mendozzi, Seite XX, sowie «1e Angebot und Nachfrage» von Francis Bouvier Seite XX.

BVG-1e-Sammeleinrichtung (schematisch)



Quelle Grafik: Eigene Aufarbeitung

sollte die unterschiedliche Ausgangslage und Motivation der Anbieter verstehen. Noch wichtiger ist es aber, zu wissen, wie die Wertschöpfungsketten der verschiedenen Angebote aufgebaut und miteinander verknüpft sind.

Die Sammeleinrichtungen erbringen Verwaltungsdienstleistungen und übernehmen die Absicherung von Tod und Invalidität. Sie sind – in unterschiedlichem Umfang – auch in der Vermögensverwaltung tätig. Interessant ist, wie sich die verschiedenen Anbieter hinsichtlich ihrer Verwaltungskosten, Risikoprämien und Vermögensverwaltungskosten unterscheiden. Es gibt Sammelstiftungen, die die Verwaltungskosten als Gebühr pro Kopf erheben, so wie es im klassischen BVG-Geschäft üblich ist. Andere bauen zusätzlich ein dynamisches Element in die Verwaltungskosten ein, das mit einem bestimmten Prozentsatz an die Entwicklung der Vorsorgegelder der Versicherten gekoppelt ist. Dieses Gebührenmodell kann bei grösseren Summen zu überproportional hohen Verwaltungskosten führen. Die entsprechenden Anbieter begründen eine solche Kostenstruktur mit dem höheren administrativen Aufwand, den die Verwaltung einer 1e-Lösung im Vergleich zu einem klassischen BVG-Plan nach sich zieht. Jenen KMU, die diesen Sammeleinrichtungen angeschlossen sind, ist dieser Sachverhalt meist nicht bewusst.

Risikoprämien und Übertragbarkeit

Auch in Bezug auf die Risikoprämien weisen die verschiedenen Sammeleinrichtungen grosse Unterschiede auf. Zu

beachten ist, dass bei der Neuimplementierung eines 1e-Plans im Vergleich zum herkömmlichen BVG-Anschluss fast immer günstigere Risikoprämien erzielt werden können.

Ein weiterer Punkt, der bei der Wahl einer 1e-Vorsorgelösung berücksichtigt werden muss, ist ihre Übertragbarkeit von einem Anbieter zum anderen. Exotische Pläne können meist nur von wenigen Sammelstiftungen repliziert werden. Sie schränken den Handlungsspielraum des angeschlossenen Unternehmens ein. Auch die sogenannten Eigenhypotheken sowie lange Vertragslaufzeiten begrenzen die Anpassungsfähigkeit und Flexibilität eines 1e-Plans. All diese Elemente müssen in die Wahl der passenden 1e-Sammeleinrichtung einfließen und bewusst gegeneinander abgewogen werden.

Die Rolle der Vermögensverwaltung

Im Rahmen von 1e-Plänen fällt der Vermögensverwaltung eine ganz neue Bedeutung zu. Die Versicherten können die Anlagestrategie beeinflussen und ihren Bedürfnissen anpassen. Das gibt ihnen einerseits die Möglichkeit, an der Wertentwicklung risikoreicherer Anlagen zu partizipieren, andererseits können sie den Anlagehorizont und die Risiken besser und spezifisch steuern. Ihre Betreuung wird anspruchsvoller.

Bis vor kurzem mussten respektive durften die Versicherten keine Verantwortung übernehmen. Die Vorsorgeeinrichtung entschied über die Anlage des gesamten Vorsorgevermögens. Unter 1e kann nun die versicherte Person die Anlagestrategie sorgfältig wählen. Die Stra-

tegie muss dem Alter, der Risikofähigkeit und der Risikobereitschaft entsprechen. Eine unabhängige Finanzplanung und Anlageberatung bieten bei der Wahl der passenden Anlagestrategie sowie bei allfälligen Strategiewechseln grosse Unterstützung. Zudem geht das «Zügel» von 1e-Lösungen bei einem Stellenwechsel mit neuen Herausforderungen einher, was eine zusätzliche Beratung erfordert.

Hohe Durchlässigkeit zahlt sich aus

Das sich einer 1e-Sammelstiftung anschliessende KMU muss prüfen, wie individuell eine Anlagestrategie aufgesetzt werden kann. Es muss auch prüfen, ob Kollektivanlagevehikel von verschiedenen Vermögensverwaltern über eine offene Plattform genutzt werden können. Je höher die Durchlässigkeit, desto besser für das angeschlossene Unternehmen und seine Versicherten. Das KMU sollte in der Lage sein, zu beurteilen, wie und in welcher Form seine Bedürfnisse von einer 1e-Sammelstiftung abgedeckt werden. Auch dort kann eine unabhängige Beratung viel Mehrwert stiften.

Da der 1e-Markt noch wächst, ist es für eine Sammeleinrichtung angeschlossene Unternehmen wichtig, möglichst flexibel auf Veränderungen reagieren zu können. Es ist durchaus möglich, dass der eine oder andere Anbieter von 1e-Plänen in ein paar Jahren nicht mehr am Markt ist oder dass sich die heute angebotenen Konditionen in der mittleren Frist ganz anders präsentieren. |