



# **SVC-Forum**

## **„Berufliche Vorsorge für KMU“**

**„Betrachten Sie ihre Pensionskasse wie ein  
eigenständiges Unternehmen“**

**Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG**

**Bern, 26. Januar 2010**



# Inhalt

1. Motivation
2. PK-Landschaft in der Schweiz
3. Ansprüche eines Unternehmens an seine PK
4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?
5. Wo verstecken sich i. d. R. die Optimierungspotenziale? - Fallbeispiel XY AG
6. Die PK als Unternehmen betrachten
7. Fazit

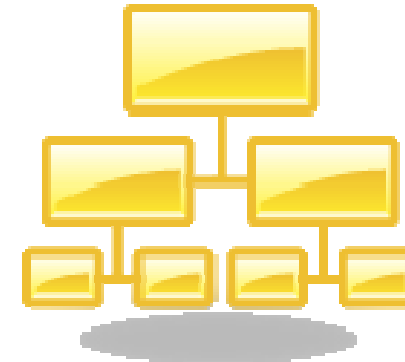
# 1. Motivation

a. Die PK kostet ein Unternehmen rund 10% des Lohnbudgets



→ Hole ich mit den in der PK eingesetzten Mitteln das Optimum für die Versicherten heraus?

b. Die PK ist eine komplexe Organisation mit entsprechendem Optimierungspotential



→ Ist meine PK effizient und transparent organisiert?



# 1. Motivation

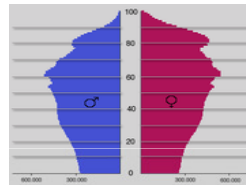
**c. Eine Vielzahl von Fragen und Entwicklungen mit Implikationen für die PK**



Kapitalmärkte



Gesetzgebung



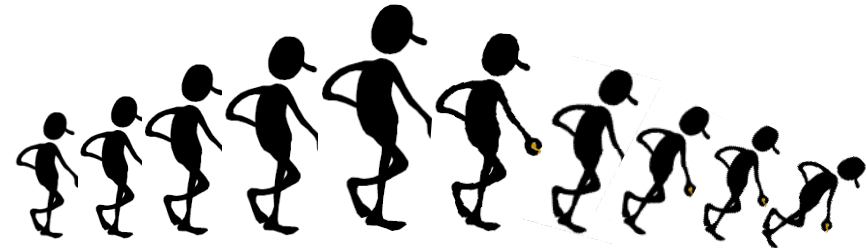
Demographie



Berater

→ Was bedeutet das für meine PK?  
Wie muss ich mich verhalten /  
positionieren?

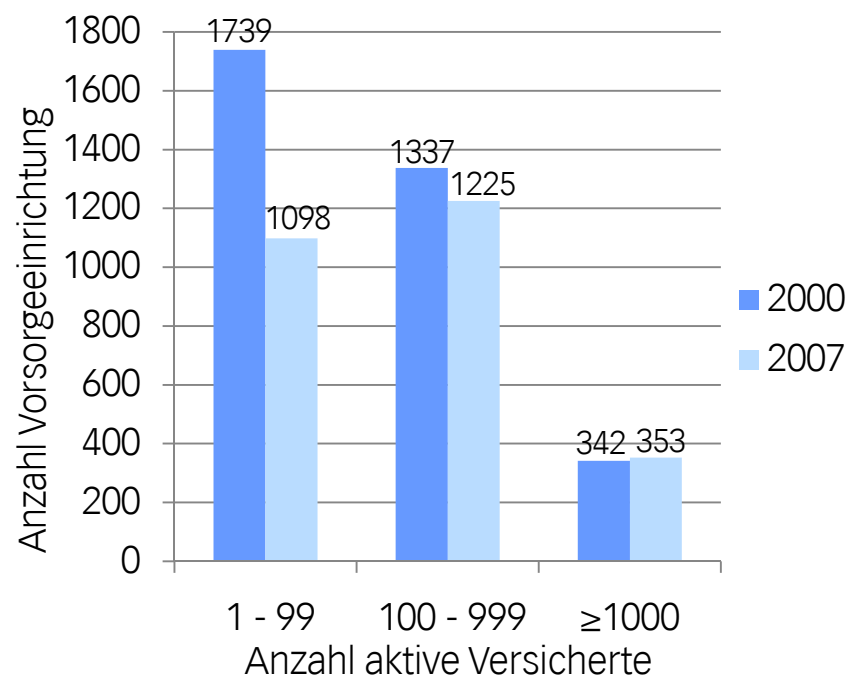
**d. Die PK hat ein langfristiges, für Arbeitgeber und Arbeitnehmer bedeutungsvolles Leistungsziel**



→ Orientieren sich Organisation und  
Finanzierung meiner PK am lang-  
fristigen Leistungsziel?

## 2. PK-Landschaft in der Schweiz

### Vorsorgeeinrichtung nach Anzahl Aktiven



### Gründe der KMU für eine eigene PK

- Unabhängigkeit
- Transparenz
- Vermögensanlagen
- Immobilien
- „Finanzierungsvehikel“ / Flexibilität
- Emotional bedeutungsvoll
- „Patron“-Gedanke
- Tradition / Historie

**Für viele KMU ist die eigene PK nach wie vor bedeutsam!**



### 3. Ansprüche eines Unternehmens an seine PK

Ansprüche an die PK	Fragestellung für die PK	Analogie im operativen Unternehmen
<b>a. Sicherheit</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• (teil-)autonome Lösung oder Vollversicherung?</li><li>• Anlagerisiken?</li><li>• Welche Anlagekategorien lasse ich zu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Eigenständigkeit vs. Verkauf / Integration</li><li>• Versicherungen</li></ul>
<b>b. Langfristigkeit</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wie stelle ich sicher, dass langfristige Leistungsverpflichtungen erfüllt werden können?</li><li>• Anlagestrategie</li><li>• Senke ich den Renten-umwandlungssatz?</li><li>• Führe ich den Wohlfahrtsfonds weiter?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unternehmensstrategie / Mehrjahresplanung</li><li>• Strategische Partnerschaften</li><li>• Investitionsplanung</li></ul>



### 3. Ansprüche eines Unternehmens an seine PK

Ansprüche an die PK	Fragestellung für die PK	Analogie im Unternehmen
<b>c. Kosteneffizienz</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Eigene PK mit Selbstverwaltung oder Sammelstiftungsanschluss</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Outsourcing von Arbeitsschritten</li></ul>
<b>d. Leistungsziel</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Was für Vorsorgeleistungen kann ich mit den verfügbaren Mitteln erreichen?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Welche Gewinnmarge kann ich mit den vorhandenen Produktionsmitteln erreichen?</li></ul>
<b>e. Mitbestimmung / Eigenverantwortung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Firmeneigene Stiftung oder Anschluss an externe Vorsorgeeinrichtung?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Firma 100% eigenständig oder Einbindung in Gruppe?</li></ul>

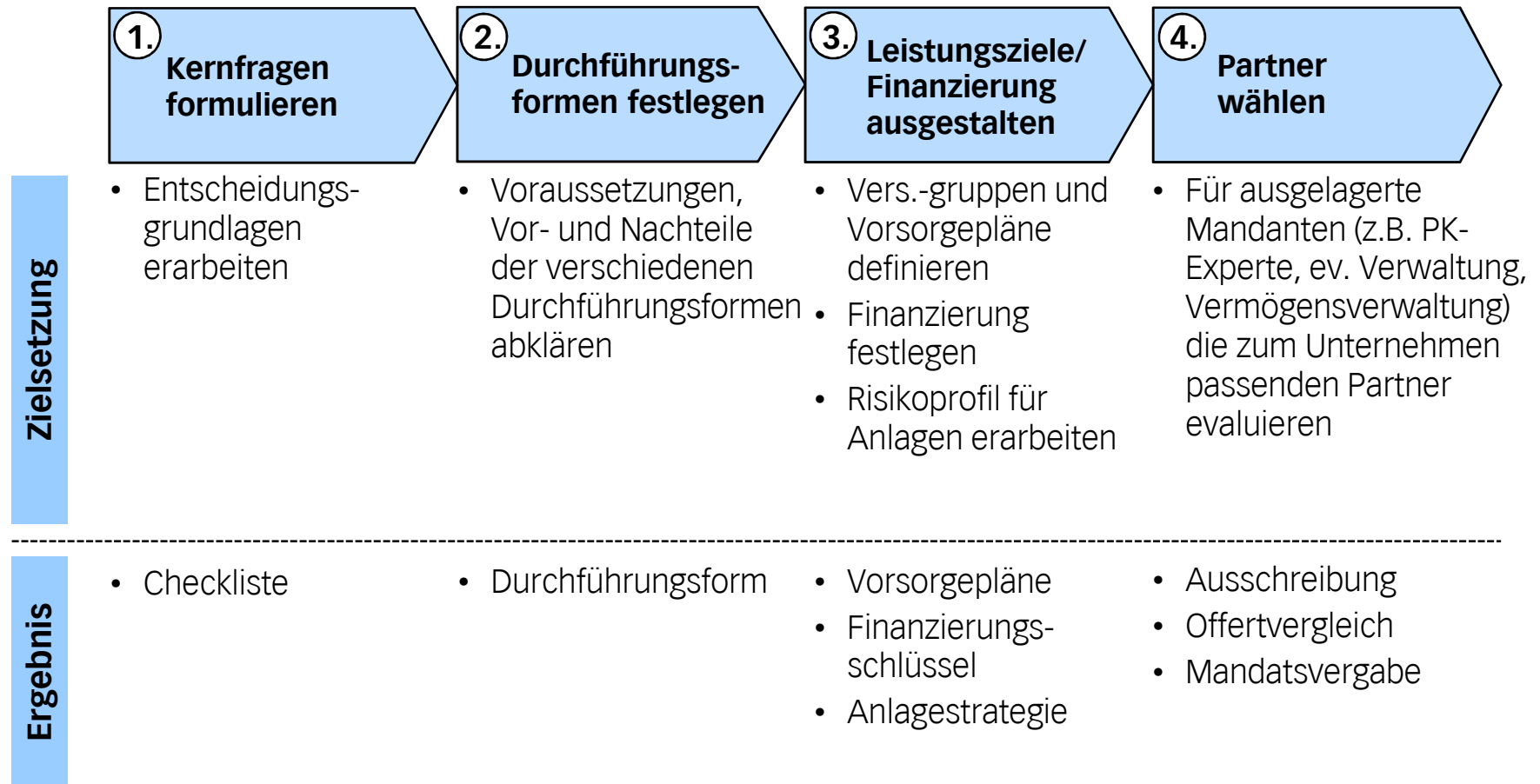


### 3. Ansprüche eines Unternehmens an seine PK

<b>Ansprüche an die Pensionskasse</b>	<b>Fragestellung für die Pensionskasse</b>	<b>Analogie im Unternehmen</b>
<b>f. Optimale Partner / Produkte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche Dienstleister verhelfen mir zur optimalen Zielerreichung?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche Bank/Versicherung /Zulieferer/... unterstützen mich am besten in meiner Tätigkeit?</li></ul>
<b>g. Geeignete Rahmenbedingungen</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Welche Organisationsform oder Vorsorgeeinrichtung ist für meine PK ideal?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wo soll mein Firmensitz sein? Wo wird produziert?</li></ul>



## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden? Umsetzung



## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?

### ① Stellen Sie die richtigen Kernfragen

#### Kernfragen

- Wie wichtig sind für mein Unternehmen:
  - Gestaltungsfreiheit?
  - Flexibilität bei Finanzierungen?
  - Transparenz?
  - Leistungsfähigkeit?
  - Mitbestimmung?
  - Unabhängigkeit?
  - Diskretion?
- Wie viel Aufwand (Zeit, Personal, Geld) kann und will ich in die PK investieren?
- Welche Rolle spielt die PK in der Personal- / Lohnpolitik meines Unternehmens?
- Habe ich Beziehungen zu Finanzdienstleistern, die ich via PK beleben kann?



## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?

② Es stehen 3 Durchführungsformen zur Verfügung

	pro	contra
<b>I. Eigene PK</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Maximaler Freiraum</li><li>• Flexibilität bei Finanzierung und Leistungen</li><li>• Höchste Transparenz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufwendig</li><li>• Engagierte Mitarbeiter erforderlich (Stiftungsrat)</li></ul>
<b>II. Sammelstiftung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Sehr gutes Preis- / Leistungsverhältnis verfügbar</li><li>• Heute gute Transparenz verfügbar</li><li>• Anlagestrategie wählbar</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Abhängigkeit von einem „fremden“ Stiftungsrat</li><li>• Politik der Sammelstiftung unterworfen (Sanierung, Verzinsung, RUWS)</li></ul>
<b>III. Vollversicherung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Heute noch garantierte Volldeckung</li><li>• Relative Sicherheit bei Leistungen und Kosten</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Volldeckung wie lange noch?</li><li>• Teuer</li><li>• Intransparent</li><li>• Viel Optimierungspotential</li><li>• Keine Mitbestimmung</li></ul>

## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?

③ In der Ausgestaltung steckt viel Optimierungspotential

Optimierungspotential	Spielraum	Optimierungsbandbreite
1. Kapitalerträge / Vermögensverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wechsel der Vermögensverwaltung</li> <li>• Separate Account</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bis 2%-Punkte Performance</li> </ul>
2. Risikorückversicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wechsel des Rückversicherers</li> <li>• Wechsel des RV-Modells</li> <li>• Brutto-Nettotarif aushandeln</li> <li>• Überschüsse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bis 2% der versicherten Lohnsumme</li> </ul>
3. Reglements- / Planstrukturen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehrere Reglemente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• bis 1% der versicherten Lohnsumme</li> </ul>

## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?

③ In der Ausgestaltung steckt viel Optimierungspotential

### Optimierungspotential

4. Organisationsform /  
Verwaltungskosten

### Spielraum

- Mehrere Stiftungen zusammenlegen
- Eigene PK / Sammelstiftung
- Kosten verhandeln
- Partner wechseln
- Eigenverwaltung vs. Outsourcing
- Einsparungen bei internen Kosten

### Optimierungsbandbreite

- bis 1% der versicherten Lohnsumme

**Wie auch bei den Unternehmen gibt es keine uns bekannte PK, die in allen Dimensionen „best“ ist.**



## 4. Wie kann man diesen Ansprüchen gerecht werden?

④ Ihre Partner müssen Ihre Sprache sprechen



## 5. Wo verstecken sich die Optimierungspotentiale? Fallbeispiel XY AG

- Kennzahlen 80 aktive Versicherte, 20 Rentner  
11 Mio. AGH, 4 Mio. Deckungskapital, 3.5 Mio. vL

	vor Optimierung	nach Optimierung
• Struktur/ Organisationsform	1 BVG-Stiftung (Basiskasse) 1 PVS-Stiftung (Vorobligat.) 1 PVS-Stiftung (Kader) 1 Bel-Etage bei Lebensversicherung	1 BVG-Stiftung (Basis + Kader) 1 PVS-Stiftung (als reine Finanzierungsstiftung)
• Reglemente / Pläne	4	2
• Rückversicherungskosten	5.5 % vL	3.5% vL bei besseren Leistungen



## 5. Wo verstecken sich die Optimierungspotentiale? Fallbeispiel XY AG

	vor Optimierung	Nach Optimierung
• Leistungen	vL bis 350% AHV-Maximum Sparen: 7/10/15/18%	vL bis 400% AHV Sparen: 8/11/16/21%
• Pensionskassen- Experten-Mandate	3 Expertenmandate	1 Expertenmandat
• Revisionen	3 Revisionsmandate	1 ½ Revisionsmandate
• Aufsicht	3 Aufsichtsgebühren	1 ½ Aufsichtsgebühren
• Jahresrechnungen	3 Jahresberichte	1 ½ Jahresberichte

**Bei gleichen Kosten bessere Leistungen und einfachere Organisation!**





## 6. Die PK als Unternehmen betrachten

### 2 Beispiele

#### Erfolg

Der Erfolg einer PK ist nicht allein am Deckungsgrad abzulesen, so wie bei einem Unternehmen nicht allein der Eigenkapitalanteil entscheidend ist.

Der Erfolg einer PK zeigt sich in:

- Verzinsung der AGH
- Rentenumwandlungssatz
- Risiko- und Verwaltungskosten
- Freiwillige Einkäufe der Versicherten
- Rentenerhöhungen
- Erfolgreiches Äufnen und Bewirtschaften von freien Mitteln und Reserven

#### Unterdeckung

Das Modell einer PK erlaubt aufgrund der Verpflichtungsstruktur eine temporäre Unterdeckung (Liquidationsbetrachtung). Eine Unterdeckung soll in 5 – 7 Jahren mit adäquaten Massnahmen behoben werden.

In einem Unternehmen entspricht dies einer temporären Verschuldung mit anschliessender Amortisation / Tilgung. Eine temporäre Verschuldung muss auf die erwartete Gewinnentwicklung abgestimmt sein.



## 6. Fazit

**Mit den richtigen Partnern und Produkten  
lohnt sich der unternehmerische Ansatz  
auch in Ihrer PK!**



# Wir danken Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!



# Porträt Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG

<b>Unternehmensgründung</b>	1973
<b>Sitz der Gesellschaft</b>	Basel, Zürich
<b>Geografisches Tätigkeitsgebiet</b>	Ganze Schweiz und Fürstentum Liechtenstein
<b>Verwaltungsrat</b>	Bernhard Fröhlich (Präsident), Willi Junker, Ernst Sutter, Philipp Sutter
<b>Geschäftsleitung</b>	Ernst Sutter, dipl. math. ETH, dipl. Pensionsversicherungsexperte, Daniel Gut, lic. phil., dipl. Pensionskassenleiter, René Sonderegger, dipl. Pensionsversicherungsexperte, Philipp Sutter, dipl. Physiker ETH
<b>Anzahl Beschäftigte</b>	30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
<b>Aktienbesitzverhältnisse</b>	Geschäftsleitung, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
<b>Unabhängigkeit</b>	Es bestehen keine rechtlichen oder finanziellen Bindungen zu Versicherungsgesellschaften, Banken oder anderen Finanzdienstleistern.
<b>Mitgliedschaften</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Schweizerische Kammer der Pensionskassen-Experten</li><li>- Schweizerische Aktuarvereinigung</li><li>- Verband Verwaltungsfachleute für Personalvorsorge</li><li>- Schweizerischer Pensionskassenverband</li><li>- Handelskammer Basel</li><li>- SwissICT Schweizerischer Verband der Informations- und Kommunikationstechnologie</li></ul>

Wir sind ein unabhängiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen. Seit 1973 offerieren wir Firmen und Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein individuelle und umfassende Lösungen rund um die berufliche Vorsorge. Unsere Stärke ist die in der Schweiz einzigartige Kombination von Beratungs-, Verwaltungs- und Informatikdienstleistungen unter einem Dach.



## Disclaimer

### Haftung für die Inhalte

Diese Präsentation wurde mit grösstmöglicher Sorgfalt zusammengestellt. Trotzdem können die Urheber nicht für die Fehlerfreiheit und Genauigkeit der enthaltenen Informationen von Dritten garantieren. Die Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG schliesst jegliche Haftung für Schäden aus, die direkt oder indirekt aus oder bei Verwendung dieser Präsentation entstehen könnten. Ausserdem behält Sie sich das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung Änderungen oder Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen.