

# Wie weiter mit dem BVG aus der Sicht der Versicherer?

---

Vortragsdienst der Versicherungsfachleute

Zürich, 18. November 2003

Joe Bättig  
CEO Genfer, Mitglied der Geschäftsleitung Zürich Schweiz

# Themen

---

- Ausgangslage
- Problemstellungen
- Externe Anforderungen und Fragestellungen
- Neue Modelle
- Hausaufgaben und Fazit

# Ausgangslage

---

# Heutige Lösungen in der Kollektivlebensversicherung

---

## **Klassische Vollversicherung** (via Sammelstiftung)

Ein Unternehmen delegiert die berufliche Vorsorge (Verwaltung, Risiken Tod und Invalidität sowie Anlage der Vorsorgegelder) vollumfänglich an eine Lebensversicherungsgesellschaft bzw. an eine Sammelstiftung

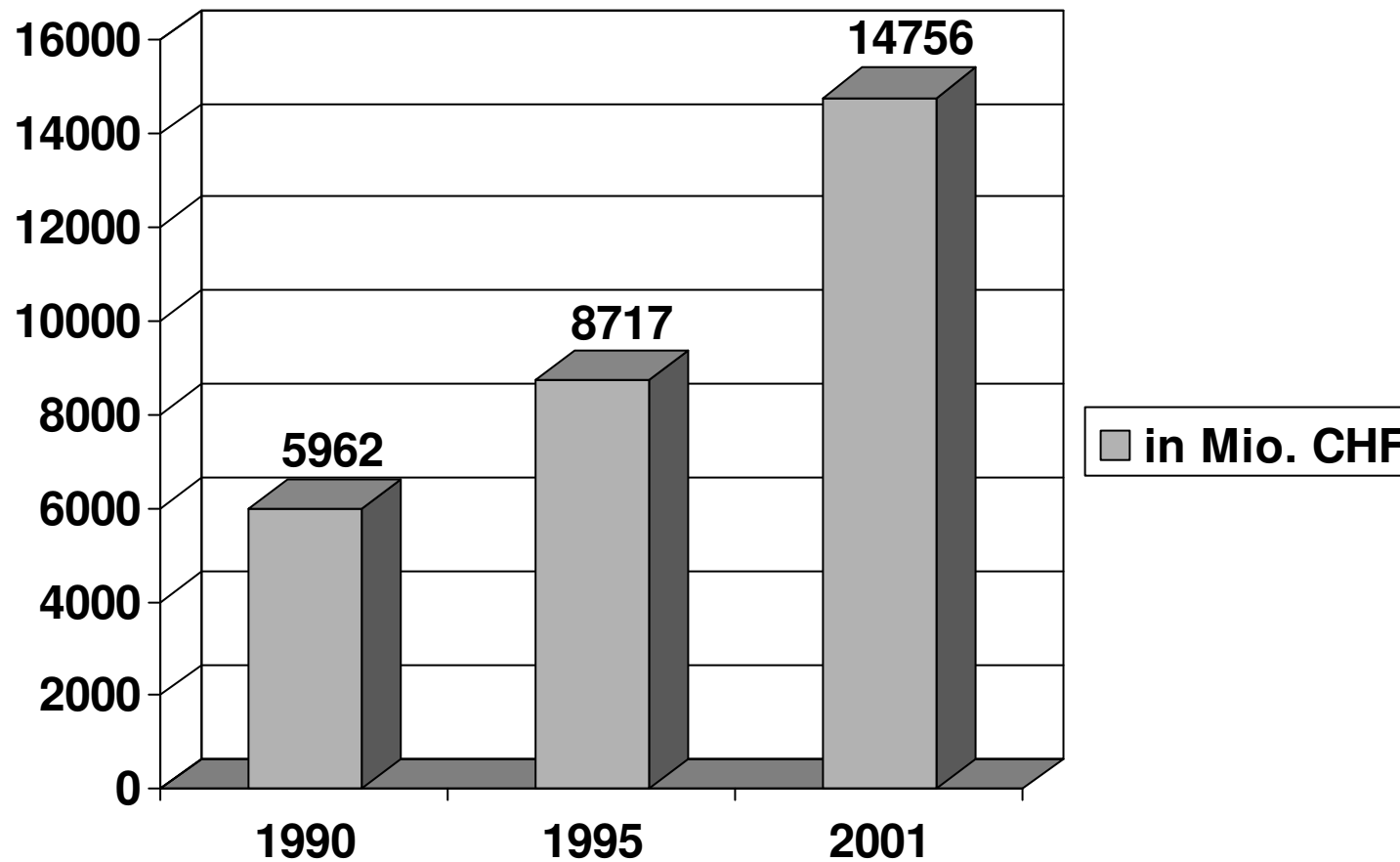
## **Risikoversicherung**

Ein Vorsorgewerk ist über einen Kollektivvertrag bei einer Lebensversicherungsgesellschaft gegen alle Risiken rückversichert, ist jedoch für die Anlage der Vorsorgegelder selbst verantwortlich

# Bedeutung der Kollektivlebensversicherung in der beruflichen Vorsorge

---

## Marktvolumen Kollektivleben Schweiz



Quelle: BPV, McKinsey

# Bedeutung der Sammelstiftungen in der beruflichen Vorsorge von KMUs

---

- 130 000 Vorsorgewerke an Sammelstiftungen angeschlossen
- Ca. 1 Million Versicherte
- Rund 7 Versicherte pro Vorsorgewerk (eigene Stiftung erst ab 150 Mit-arbeitenden sinnvoll)
- Gesamtberatung im Bereich der beruflichen Vorsorge
- Volle Delegation der beruflichen Vorsorge (Risiko, Anlage, Administration, keine Nachschusspflicht) an Spezialisten
- Planbare Aufwendungen und garantierte Leistungen

# Problemstellungen

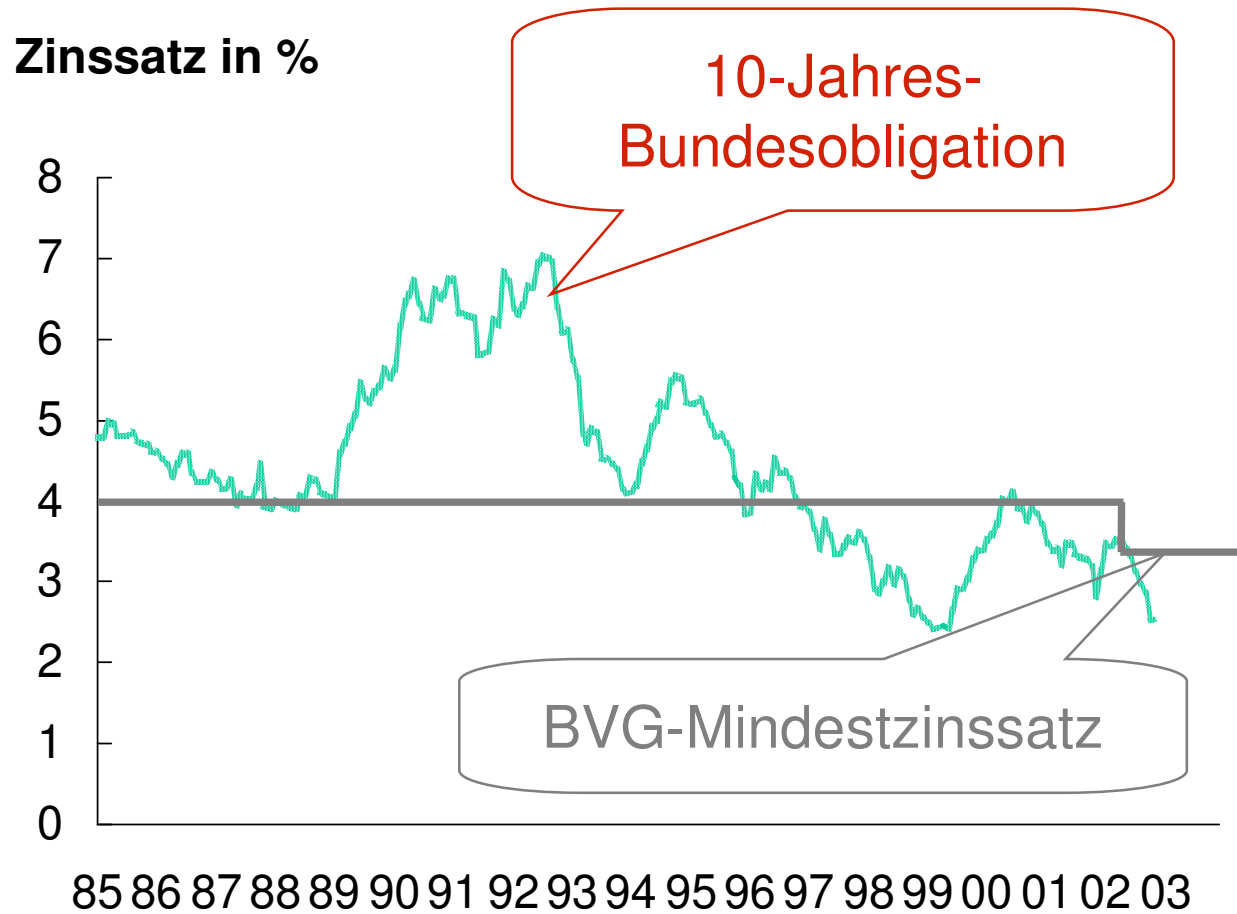
---

# Heute Problemstellungen in der beruflichen Vorsorge

---

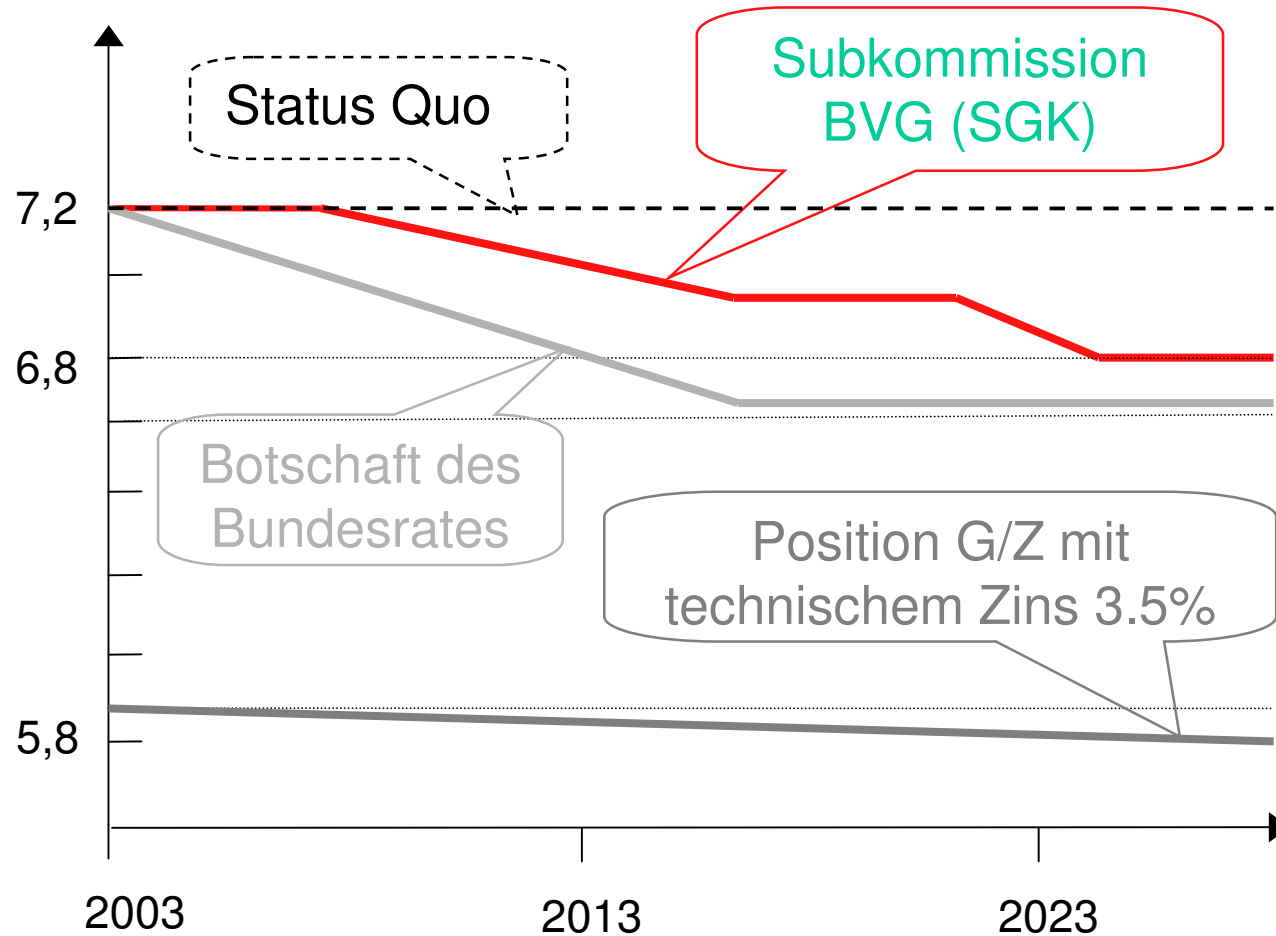
- Viel Polemik, wenig Substanz in den aktuellen Mediendiskussionen
- Hohe Komplexität → nur wenige verstehen BVG-Geschäft wirklich
- Diskussion zu sehr politisch motiviert; zu wenig betriebswirtschaftlich, letztlich auch zu wenig volkswirtschaftlich orientiert
- Berufliche Vorsorge ist in der Schweiz stark überreguliert
- Zu hoher BVG-Zinssatz und Umwandlungssatz berücksichtigen reale Situation nicht (Anlagemöglichkeiten, erhöhte Langlebigkeit etc.)
- Fehlende Transparenz
- Sinkendes Vertrauen und Selbstkritik: Weshalb haben Versicherer die in den guten Jahren zugewiesenen Überschüsse nicht kommuniziert (als good news)?

# Mindestzinssatz gemäss BVG



# Umwandlungssatz gemäss BVG

Umwandlungssatz in %



- Rechnerisch noch dramatischere Auswirkungen als Mindestzins
- Abhängig vom parlamentarischen Ausgang 1. BVG-Revision

# Kollektivleben-Geschäft derzeit unrentabel

---

- Aufgrund der Rahmenbedingungen ist das Kollektivleben-Geschäft im momentanen Marktumfeld nicht rentabel
  - Nicht marktkonforme Rahmenbedingungen führen deshalb zwangsläufig zu unterschiedlichen Parametern im Obligatorium und Überobligatorium
- Aufgrund des politischen Drucks und der Erwartungen der Versicherten, müssen die zukünftigen Überschüsse zum grössten Teil weitergegeben werden
- Hohes gebundenes Eigenkapital

# Heutige Situation der Pensionskassen und Sammelstiftungen

---

## Autonome Pensionskassen

- 40% der Pensionskassen haben eine Unterdeckung; bei 6% liegt der Deckungsgrad gar unter der kritischen Grenze von 90%
- Nur 20% haben einen Deckungsgrad von über 100% und ausreichende Schwankungsreserven

## Sammelstiftungen

- Volle Deckung jederzeit sichergestellt, aber ...

## Für beide gilt

- Heutige BVG-Mindestzins- und Umwandlungssätze entsprechen nicht mehr den tatsächlichen Gegebenheiten
- Schwankungsreserven sind in den letzten Jahren stark gesunken
- Fehlende Transparenz

# Externe Herausforderungen und Fragestellungen

---

# Externe Herausforderungen

---

Welchen externen Herausforderungen (bzw. Anforderungen) müssen die Lebensversicherer in der beruflichen Vorsorge inskünftig besonders genügen?

- Inkrafttreten 1. BVG-Revision
- Solvenzanforderungen / Solvency II
- Transparenz / Legal Quote
- Politische Unberechenbarkeit
- Hohe Regulierungsdichte

# Fragestellungen für Lebensversicherer

---

Mit welchen Fragestellungen müssen sich Lebensversicherer im Bereich der beruflichen Vorsorge zwingend auseinandersetzen?

- Ist das Produkt Sammelstiftung ein echtes Kundenbedürfnis?
- Kann bzw. wie kann das Kollektivleben-Geschäft wieder rentabel gestaltet werden?
- Wie können die externen, legalen Rahmenbedingungen adäquat erfüllt werden?
- Wie kann den Kundenbedürfnissen gebührend Rechnung getragen werden?
- Wie kann das Vertrauen wieder zurückgewonnen werden?

# Mögliche Strategien

---

# Was haben die Versicherer selbst in der Hand?

---

## Von den Versicherern selbst direkt beeinflussbar

- Preisbildung
- Zusatzprämien
- Splitting obligatorischer und überobligatorischer Teil
- Verzicht auf Garantien im Anlagebereich (Off-Balancing)
- Allgemeines Businessmodell
- Vertragssanierungen
- Fokussierung / Kosten

## Von den Versicherern nicht direkt beeinflussbar (politische Faktoren)

- Sachliche Diskussion und Lösungsfindung
- Realitätsnahe und betriebswirtschaftlich korrekte Rahmenbedingungen
- Gleich lange Spiesse für alle Anbieter
- Gesetzliche Verordnungen

# Strategie 1 – Sanierung

---

# Strategie 1 – Sanierung

---

- Erhöhung der Kosten- und Risikoprämien
- Anwendung des neuen BVG-Mindestzinses (2,25%)
- Split obligatorischer und überobligatorischer Teil (Verzinsung der Altersguthaben, Rentenumwandlungssatz)
- Kündigung schlecht verlaufender Verträge (auf Basis der Kriterien Schadenverlauf, Administrationsaufwand, Zahlungsverhalten)
- Erhöhung der Transparenz auf allen Ebenen
- Effizienzsteigerung
- Produkte- und Prozessstandardisierung

# Strategie 1 – Split obligatorische und überobligatorische Vorsorge

---

	Verzinsung	Umwandlungssätze
<b>Altersguthaben gemäss BVG-Obligatorium</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• mindestens BVG-Zinssatz und jährliche Kapitalerhaltungsgarantie</li><li>• periodengerechte Zusatzverwaltung</li></ul>	7.2% (Schlussalter Männer 65, Frauen 62)
<b>Altersguthaben BVG-Obligatorium übersteigend</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• jährliche Kapitalerhaltungsgarantie</li><li>• periodengerechte Zusatzverzinsung</li></ul>	5.84% (Männer) 5.45% (Frauen, 62 Jahre) 5.79% (Frauen, 65 Jahre)

# Strategie 2 – Neues Geschäftsmodell

---

# Strategie 2 – Neues Geschäftsmodell

## Grundzüge

Für die Durchführung ihrer Vorsorge schliessen sich Arbeitgeber mit einem **Anschlussvertrag** einer Sammelstiftung an.

Die **Risikoleistungen** für Tod und Invalidität werden bei einer Lebensversicherungsgesellschaft versichert.

**Sammelstiftung  
XY**

**Lebensversicherungs-  
gesellschaft**

**Sondervermögen einer  
Anlagestiftung**

Die Investitionen der **Vorsorgegelder** erfolgen unabhängig über ein transparentes Sondervermögen bei einer Anlagestiftung.

# Strategie 2 – Wertschöpfungskette

---

## Sparprozess

Der Sparprozess für die Altersvorsorge obliegt der Sammelstiftung. Das Vorsorgekapital wird auf Namen und Risiko der Sammelstiftung angelegt. Der Stiftungsrat entscheidet über die Anlagestrategie und die dafür bereitzustellenden Wertschwankungsreserven. Diese werden auf Stufe Sammelstiftung aus den Kapitalerträgen gebildet.

## Risiko- leistungen

Die reglementarischen Risikoleistungen bei Tod und Invalidität stellt die Sammelstiftung durch einen Kollektivlebensversicherungsvertrag mit der Versicherungsgesellschaft sicher.

## Durchführung

Die Durchführung überträgt die Sammelstiftung der Lebensversicherungsgesellschaft oder einem Dritten.

# Strategie 2 – Vermögensbewirtschaftung

---

Eine professionelle Vermögensbewirtschaftung und Transparenz garantieren:

- Entkopplung von Anlagen auf der Lebensversicherungs-Bilanz (Sondervermögen)
- Stiftungsrat durch Entscheid über sorgfältige Anlagestrategie
- Anlageausschuss/Beirat mit externen Vertretern als Berater des Stiftungsrates
- Anlagestiftung XY, die als Mitglied der KGAST\* hohen Qualitätsstandards (Investorenschutz, Offenlegung der Kosten, Compliance-Report über Einhaltung der Anlagerichtlinien usw.) verpflichtet ist
- Laufende und transparente Berichterstattung über die Entwicklung der Kapitalanlagen (periodische Anlagereportings, Kennzahlen etc.)
- Einfache Vergleichbarkeit mit den Mitbewerbern (Benchmarking)

\*) Konferenz der Geschäftsführer von Anlagestiftungen

# Strategie 2 – Finanzielle Sicherheit

---

Unterdeckungen und die Einleitung von Sanierungsmassnahmen werden möglichst vermieden durch:

- Aufbau der notwendigen Wertschwankungsreserven
- Verzicht auf die Quersubventionierung des BVG-Rentenumwandlungssatzes zulasten von Kapitalerträgen
- Gewährung des BVG-Mindestzinssatzes im obligatorischen Bereich
- Marktorientierte Verzinsungspolitik im überobligatorischen Bereich

# Strategie 2 – Vorteile aus Kundensicht

---

- Forderung nach Transparenz kann in maximalem Umfang gewährleistet werden
- Der für die Vergangenheit unterstellte «Rentenklaue» ist offensichtlich nicht möglich
- Geforderte Partizipation an hohen Anlageerträgen ist gewährleistet
- Wahrscheinlichkeit einer Unterdeckung bzw. von Sanierungsmassnahmen wird durch nachhaltige Ausgestaltung der Finanzierung, weitestgehende Delegation der Risiken und sorgfältige Anlagestrategie minimiert
- Einfachheit des Modells ermöglicht eine kosteneffiziente Vorsorge

# Strategie 2 – Vorteile aus der Sicht der Lebensversicherungsgesellschaft

---

- Sicherstellungsverpflichtungen für Altersguthaben entfallen (Möglichkeit von Unterdeckungen, Verfügbarkeit von Eigenkapital und dessen Verzinsung)
- Risiken im Zusammenhang mit den politisch festgesetzten Grössen (Umwandlungssatz, BVG-Zinssatz) werden nicht mehr von den Kapitalgebern getragen

# Strategie 3 – Fondsgebundene Lösungen

---

# Strategie 3 – Für diejenigen Kunden ...

---

- mit firmeneigenen Vorsorgeeinrichtungen, für die der Anschluss an eine Sammelstiftung in klassischer Form (noch) kein Thema ist
- die mehr Selbstbestimmung über die Anlage ihres Vorsorgekapitals anstreben
- welche die Entwicklung ihres Vorsorgekapitals enger an die Entwicklung der Börse binden wollen
- die in der Lage sind und die Bereitschaft zeigen, ein gewisses Risiko einzugehen

# Strategie 3 – Merkmale und Funktionsweise

---

- Flexible und transparente Anlagestrategie sowie attraktive Renditechancen dank direktem Zugang zu den Kapitalmärkten
- Kann optimal auf Risikofähigkeit und Risikobereitschaft des Kunden abgestimmt werden
- Sammelstiftung legt das Vorsorgekapital nicht bei einer Lebensversicherungsgesellschaft, sondern beispielsweise bei einer Anlagestiftung an (je nach Höhe des Vorsorgevermögens bieten sich unterschiedliche Anlagemöglichkeiten → Strategiefonds oder individuelles Portfolio))
- Der Erfolg der Kapitalanlagen kommt vollständig dem Kunden zugute. Er trägt jedoch auch die Anlagekosten und das Anlagerisiko.
- Er muss Rückstellungen in Form von Schwankungsreserven bilden und eine Nachschusspflicht eingehen, um auch einen negativen Erfolg auffangen zu können.

# Konklusion

---

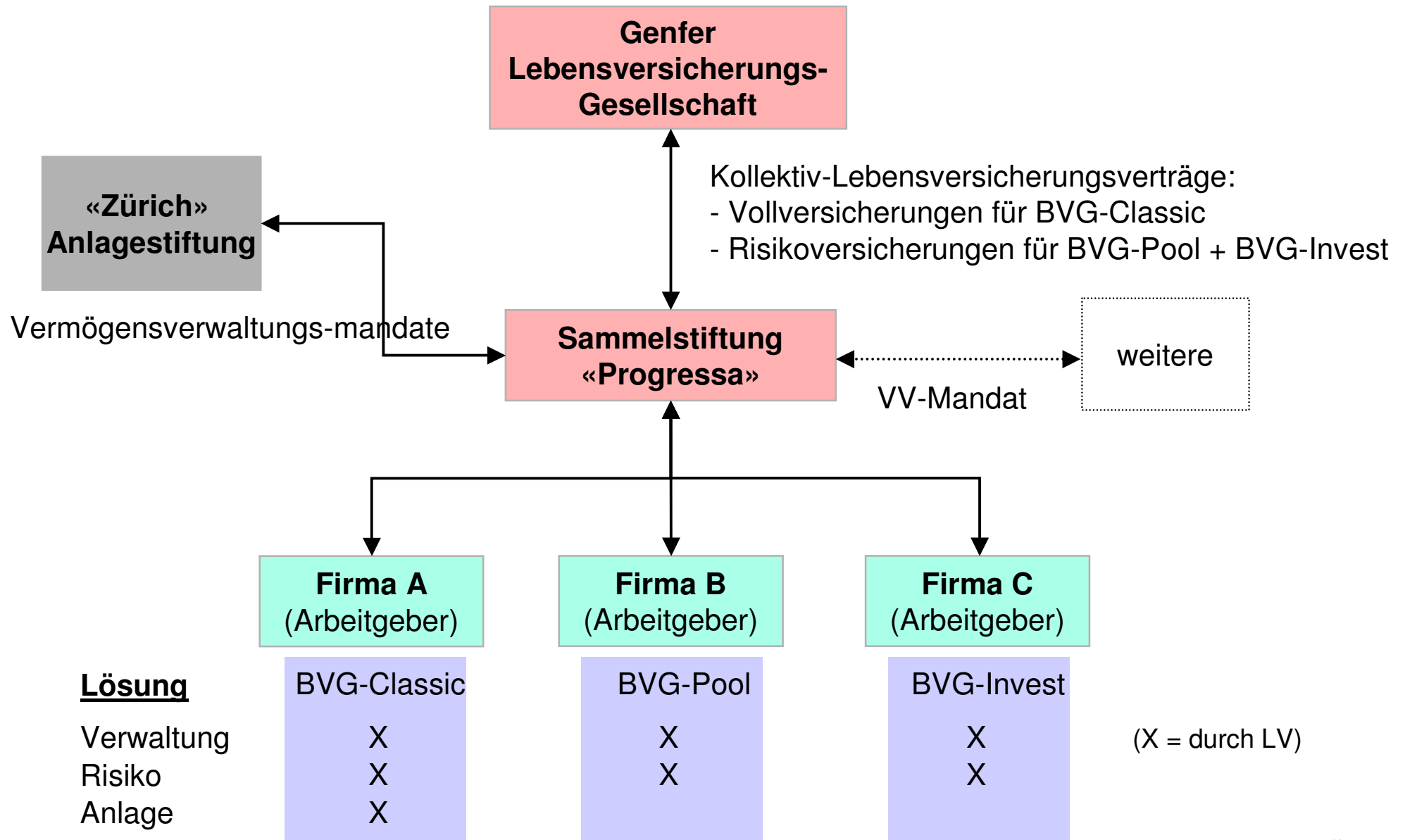
# Konklusion (1)

---

## Hausaufgaben für die Versicherer:

- Klarheit schaffen bezüglich der eigenen Strategie im BVG-Geschäft:
  - Welche Teile der Wertschöpfungskette werden selbst erbracht?
  - Wieviel Risiko soll/kann auf der eigenen Bilanz getragen werden?
- Entwicklung neuer, innovativer, marktkonformer und konkurrenzfähiger Lösungen
- Schaffung einer echten Transparenz auf allen Ebenen
- Vertrauen in die berufliche Vorsorge wiedergewinnen

# Konklusion (2) – Beispiel: Modelle der Genfer



# Konklusion (3)

---

## **Das Vorsorgegeschäft bleibt eine grosse Herausforderung**

- Demographische Entwicklung
- Gesetzliche Rahmenbedingungen
- Anlagemöglichkeiten (Entwicklung Kapitalmärkte, Anlagevorschriften)
- Erhöhung der Transparenz auf allen Ebenen
- Reduktion der Administrationskosten
- Ertrag vor Wachstum
- Fokussierung vor Diversifizierung
- Hohe Anforderungen an die Beratung

# Konklusion (4)

---

## Aber ...

- Die Lebensversicherer haben genügend Spielraum, um die berufliche Vorsorge wieder rentabel betreiben zu können
- Aufgrund der bestehenden Rahmenbedingungen sind jedoch die klassischen Kollektivlebenslösungen ein Verlustgeschäft
- Die Anbieter der beruflichen Vorsorge dürfen nicht mehr mit immer kostenintensiveren Durchführungsaufgaben (Wohneigentumsförderung, Ehescheidung) belastet werden
- Und: Nur soviel regulieren wie nötig!