

Trotz null Umverteilung wenig neue Anschlüsse

Die industrienahen, autonomen Pensionskassen Livica und SVE haben sich für externe Anschlüsse geöffnet. Smain Barka und Peter Strassmann sprechen über die Gründe der Öffnung und wie sich die neu aufgestellten Kassen auf dem Markt behaupten. Ausserdem äussern sie sich dazu, wie man die Umverteilung auf Null bringt und ob korrekte Parameter ein Handicap sind.

Wieso hat sich Ihre Kasse geöffnet?

Peter Strassmann: Bereits im Jahr 2001 gab es eine Teilöffnung, die uns ermöglichte, einige von Sulzer verkaufte Firmen in der Pensionskasse zu behalten. Seither waren wir eigentlich bereits eine Gemeinschaftsstiftung, allerdings nur für konzernnahe Anschlüsse. Wir merken, dass dieses Modell einer geschlossenen Einrichtung nicht zukunftsträchtig ist. Unsere angeschlossenen Firmen wachsen eher im Ausland, könnten austreten oder mit Umstrukturierungen verschwinden. Ohne die Möglichkeit, neue Anschlüsse aufzunehmen, würde man per se einfach immer kleiner.

Smain Barka: Uns ging es ähnlich. Wir waren eine konzerneigene Gemeinschaftsstiftung und konnten nur Ruag-eigene Unternehmen versichern. 2018 entschied der Bundesrat, den Arbeitgeber zu entflechten. Dadurch hätten wir früher oder später den grössten Teil der Versicherten verloren. Der Stiftungsrat entschied, dies nicht einfach geschehen zu lassen.

Gab es Alternativen zur Öffnung?

Strassmann: Ja, wir hätten geschlossen bleiben können. Irgendwann stellt sich dann aber die Frage, ob man die Verwaltung noch effizient führen kann. Wenn eine Kasse kleiner wird, wird sie auch als Arbeitgeberin weniger attraktiv. Das kann dazu führen, dass sie die guten Leute verliert.

Barka: Alternativ gab es für uns nur die Lösung, eine stark rentnerlastige

Kasse zu werden oder eine reine Rentnerkasse.

Strassmann: Natürlich hätte man sich auch an eine andere Stiftung anschliessen können.

Barka: Ein Anschluss wäre die bequemste Lösung gewesen, aber nicht die beste. Der Stiftungsrat war von der Zukunft der Eigenständigkeit überzeugt.

Geschah die Öffnung auch aus der Not heraus? Wie haben sich die Veränderungen im industriellen Kerngeschäft auf die berufliche Vorsorge übertragen?

Strassmann: In den 90er Jahren war die Sulzer noch ein Industriekonglomerat mit über 10 000 versicherten Mitarbeitenden in der Schweiz. Mit der Aufspaltung in verschiedene Firmen wurde sie deutlich kleiner. Heute hat Sulzer weniger als 1000 Mitarbeitende in der Pensionskasse versichert.

Barka: Wenn eine Restrukturierung vonstatten geht, sind die Arbeitgeber und ihre Angestellten mit ganz anderen Themen beschäftigt. Da ist die Pensionskasse nicht das wichtigste. Der Bundesrat entschied über das Vorgehen hinsichtlich

«Wenn ein Broker im Spiel ist, können Sie den Kunden nicht direkt mit Argumenten überzeugen.»

Peter Strassmann

«Die Vergleichbarkeit von Offerten ist schwierig. Der Broker hat kein Interesse, beim Kunden ein Verständnis zu schaffen.»

Smain Barka

Ruag, dies konnten wir als Pensionskasse ja nicht beeinflussen.

Welche Rolle spielte die Grösse der Kasse im Markt?

Strassmann: Als mittelgrosse Kasse hatten wir eine ansprechende Grösse. Es gab keinen Druck, möglichst schnell zu wachsen. Wir konnten uns aus der Stärke heraus öffnen.

Barka: Die Grösse, auch auf das Anlagevolumen bezogen, hat uns den Entscheid vereinfacht, uns zu öffnen.

Was sind die Vorteile der neuen Struktur?

Barka: Wir können die Vorsorge nach wie vor für die entflochtenen Konzernteile anbieten. Zudem könnten wir nun auch andere Anschlüsse aufnehmen. Unser Stiftungsrat wollte auch einen Mehrwert für die bestehenden Versicherten schaffen. Die Überlegung dahinter war: Wie können wir auch die privatisierten Unternehmen bei uns behalten? Das geht nur, wenn wir sie als vollständig autonome Vorsorgewerke führen.



«Der Stiftungsrat war von der Zukunft der Eigenständigkeit überzeugt.»

**Smain Barka,
stv. Geschäftsführer der Livica Sammelstiftung**

Smain Barka ist stellvertretender Geschäftsführer der Livica Sammelstiftung, die aus der Vorsorge Ruag hervorging. Barka arbeitet seit 2006 für diese Pensionskasse und hat den Umbau der Vorsorgeeinrichtungen mitgeprägt. Zuvor war der eidg. dipl. Pensionskassenleiter für die Previs Vorsorge, die Allianz Suisse sowie für die Bernische Lehrerversicherungskasse (BLVK) tätig.

**Von der Ruag zur Livica:
Entflechtung von Bundesbetrieben**

Per 1. Juli 2020 wurde die ehemalige Gemeinschaftsstiftung der Ruag in die Livica Sammelstiftung umgewandelt. Damit wurde die Transformation abgeschlossen, deren Hintergrund die Entflechtung der RUAG-Unternehmensbereiche war, die vom Bundesrat beschlossen wurde. Auch hier gibt es eine Vorgeschichte: Die Vorgängerpensionskasse entstand im Nachgang zum Wandel der Ruag von einem Bundesbetrieb zu einem Technologiekonzern – aus der ehemaligen Pensionskasse des Bundes PKB (heute Publica).

Wie wichtig war es für Sie, autonom zu bleiben?

Strassmann: Das war für die Anschläge wichtig. Die Grossanschlüsse sind bei uns alle im Stiftungsrat vertreten. Sie können auf die Pläne und die Verzinsung Einfluss nehmen. Solange sie mitbestimmen können, bleiben sie auch zufrieden.

Welche Probleme konnten durch die Öffnung gelöst werden?

Strassmann: Ein Thema war der Umwandlungssatz und die Umverteilung von den Aktivversicherten zu den Rentnern. Der Stiftungsrat entschied sehr früh und legte 2016 den Prozess fest. Bis 2021 sank der Umwandlungssatz von 5.8 auf 4.8%. Der Fokus dabei war immer, die richtigen Parameter zu setzen, basierend auf dem technischen Zinssatz, den man anwendet und der Lebenserwartung. Bei der Öffnung merkten wir, dass wir dem Markt voraus waren. Wir lagen zu tief mit dem Umwandlungssatz. Das ist zwar fair für die jungen Versicherten, interessiert aber im Markt nicht wirklich.

Wieso nicht?

Strassmann: Der Umwandlungssatz ist eine wichtige Kennzahl im Markt. Andere Stiftungen sind nicht fair und setzen den technischen Zins beispielsweise auf 1.5% oder noch tiefer, hinken aber mit dem Umwandlungssatz deutlich hinterher.

Mit welchen Parametern operieren Sie derzeit, Herr Barka?

Barka: Der technische Zins hat zwei Dimensionen. Der Rechnungszins für den Umwandlungssatz beträgt bei uns 1.5%. Der Bewertungszins liegt tiefer. Weil jedes Vorsorgewerk nach ökonomischer Betrachtungsweise geführt werden muss, haben wir dafür keinen fixen technischen Zinssatz mehr, sondern leiten ihn von der Zinsstrukturkurve der SNB ab. Per Ende 2021 lag der Bewertungszinssatz bei 0.9%.

Strassmann: Das ist sehr tief.

Barka: Bei den Rentnern liegt er sogar bei -0.1%, also ultrakonservativ. Das hat in beide Richtungen Vorteile und ist auch unser Grund für das Modell: Es zeigt ökonomisch die Wahrheit. Uns kümmert es nicht, wenn ein Vorsorgewerk einen Umwandlungssatz von 7.2% anbietet. Denn der angeschlossene Arbeitgeber kennt für jeden Rentner die Finanzierungslücke und weiss, was es ihn kostet.

Welches Gewicht haben die Rentner in der Pensionskasse?

Barka: Die Vorsorge Ruag wurde erst 2001 gegründet. Bis Ende 2019 ergab sich ein Ungleichgewicht, die 1680 Rentner hatten 52 bis 53% des Kapitals gegenüber rund 4000 Aktiven. Viel von der Rendite, die die Aktiven als Risikoträger eigentlich erwirtschafteten, floss über diese 20 Jahre zu den

Rentnern. Der Stiftungsrat wollte daher eine ökonomische Betrachtung. Im Wissen, dass man sich damit vielleicht im Markt ein Bein stellt.

Strassmann: Früher war die Umverteilung auch bei uns ein Thema. Das konnten wir aber mit einer laufenden Senkung des Umwandlungssatzes abbauen. 2021 hatten wir erstmals die Umverteilung wirklich auf Null abgebaut. Nach Abschluss der Restrukturierungsphase von Sulzer verbesserte sich das Rentnerverhältnis kontinuierlich. Im Jahr 2010 waren noch 65 % des Kapitals durch die Rentner gebunden, Ende 2021 nur noch 58 %. Vom Gesamtbestand sind heute 50 % Rentner, Tendenz weiter sinkend.

Wie haben sich Ihre Vorsorgeeinrichtungen nach der Öffnung entwickelt?

Strassmann: Wir konnten ein paar Anschlüsse aufnehmen. Es waren nicht viele und eher kleinere. Wir waren dort erfolgreich, wo wir direkt auf die Firmen zugehen konnten.

Barka: Wir konnten noch keinen Anschluss gewinnen. Wir konnten aber Offerten erstellen, sei es zur Übernahme einer ganzen Kasse, die wir dann als Vorsorgewerk bei uns weitergeführt hätten, sei es zur Übernahme von reinen Rentnerbeständen.

Woran scheiterte es? Wieso kam es bisher nicht zu mehr Anschlüssen?

Barka: Bei den Rentnerbeständen waren es rechtliche Fragestellungen. Bei den anderen Offerten war wahrscheinlich eher der Preis der Grund, dass ein Anschluss mit Aktiven sich anderweitig entschieden hat.

Strassmann: Es hat verschiedene Gründe. Meistens waren bei den grösseren Anschlüssen auch Broker mit im Spiel. Wir arbeiten grundsätzlich nicht mit Broker-Gebührenmodellen und machen keine Vergütungen. Das kann schon hinderlich sein.

Barka: Auch wir bezahlen keine Broker Fees. Die Broker wollen eine Entschädigung, aber dann müssen sie dafür auch eine Dienstleistung erbringen. Ganz ehrlich gesagt: Bei einer Brokeranfrage überlegen wir uns zweimal, eine Offerte abzugeben.

Strassmann: Ich habe mir diese Arbeit bisher noch nie gespart. Wir haben diese Offerten immer gerechnet, kamen jedoch einfach nie zum Zug.

Aus welchem Grund?

Strassmann: Wenn ein Broker im Spiel ist, können Sie den Kunden nicht direkt mit Argumenten überzeugen. Wir wissen nicht, wie die Gewichtung der Kennzahlen für den Entscheid erfolgt. Auch die Gebührenmodelle der Broker könnten einen Einfluss haben, was für uns nachteilig sein könnte. Wenn wir mit Kunden direkt reden konnten, waren wir erfolgreicher.

Barka: Da bin ich gleicher Meinung. Die Vergleichbarkeit von Offerten ist schwierig. Ich glaube, der



«Es gab keinen Druck, möglichst schnell zu wachsen.»

Peter Strassmann, Geschäftsführer der Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE)

Peter Strassmann arbeitet seit Oktober 2015 als Geschäftsführer der Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE) Winterthur und ist Betriebsökonom FH sowie dipl. Wirtschaftsprüfer. In seiner Laufbahn arbeitete er als Wirtschaftsprüfer bei PricewaterhouseCoopers, als Leiter Finanzen & Controlling bei Sulzer Immobilien AG sowie bei der Implenia Management AG.

Ein Jahrhundert Sulzer Vorsorgeeinrichtung: SVE erfindet sich stetig neu

1920 gründeten die Gebrüder Sulzer in Winterthur die erste Werkfürsorge für die Arbeiter, bis 1959 kamen zwei weitere Vorsorgewerke dazu. 1997 wurden alle Vorsorgeeinrichtungen zur Sulzer Vorsorgeeinrichtung SVE fusioniert. 2001 erfolgte eine Teilöffnung und 2017 beschloss der Stiftungsrat, sich auch für Drittfirmen zu öffnen. Per 1. Januar 2019 tritt die Kasse als SVE Gemeinschaftsstiftung auf. Zum 100-Jahr-Jubiläum erschien die Festschrift «Vom patronalen Fonds zur Gemeinschaftsstiftung» von Adrian Knoepfli.



Sozialversicherungen aktuell

Arbeitslosigkeit, Arbeitsverhinderung und Altersvorsorge

Dienstag, 21. Juni 2022, Luzern

- Erfahrungen aus der Praxis
- Wissenschaftliche Erkenntnisse
- Updates zu neuen Gesetzen

Auch als
Livestream
buchbar

Inhalt

Corona und Sozialversicherungen

- Arbeitsverhinderung: Von Militärdienst, über Elternschaft bis Corona – Wer trägt den Schaden?
- Homeoffice: Folgen für die Psyche

Arbeitslos kurz vor der Pensionierung

- Überbrückungsleistungen für ältere Arbeitslose – Wirkt die neue Sozialversicherung?
- Freiwillige Weiterversicherung im BVG – Eine Scheinlösung?

Altersvorsorge

- Gender-Pension-Gap – Bessere Renten für Frauen?
- Die Reformen von AHV und BVG im Überblick
- Panel: Bessere Altersvorsorge für Frauen. Unternehmer gehen mit gutem Beispiel voran.

Zielgruppe

- Verantwortliche im Personalmanagement
- Personalfachleute
- Geschäftsführer und Führungsorgane von Vorsorgeeinrichtungen
- Sozialversicherungsfachleute
- Führungskräfte, die sich mit Personal- und Sozialversicherungsfragen auseinandersetzen

Das detaillierte Programm erscheint im Frühling.

Weitere Informationen finden Sie unter [vps.epas.ch](https://www.vps.epas.ch). Programmänderungen vorbehalten.

Ort
Messe Luzern
Horwerstrasse 87
6005 Luzern

Zeit
08.30 – 16.45 Uhr
inkl. Mittagessen

Kosten und Anmeldung
unter [vps.epas.ch](https://www.vps.epas.ch)

Livestream:
[vps.epas-Lernplattform](https://www.vps.epas.ch)

Auskünfte
Simone Ochsenbein
+41 (0)41 317 07 23
so@vps.epas.ch
[vps.epas.ch](https://www.vps.epas.ch)

Partner

**LUZERNER
FORUM** für
Sozialversicherungen und
Soziale Sicherheit

ZGp Zürcher Gesellschaft für
Personnel-Management

clinicum

Broker hat kein Interesse, beim Kunden ein Verständnis hinsichtlich Leistungen, Finanzierung und Sicherheit zu schaffen.

Woran krankt der Wettbewerb im Markt sonst aus Ihrer Sicht?

Strassmann: Was mich stört, ist die Umverteilung, die es nach wie vor im Markt gibt. Sie nimmt zwar ab, das ist ein guter Trend, aber es müsste schneller gehen.

Barka: In dem Segment, in dem wir Anschlüsse suchen, greift das Mitwirkungsrecht sehr stark. Dann hat man das Problem, dass man eine heterogene Arbeitnehmerschaft hat. Die einen stehen vor der Pensionierung, die Jüngeren interessiert es nicht unbedingt. Ich kann manchen Arbeitgeber verstehen, der sich sagt: Ich spare mir diese Übung. Am Schluss lässt er den Wechsel bleiben, weil er die Unruhe gar nicht anstrebt, den

Aufwand gar nicht betreiben will und es lieber bleiben lässt, wenn doch alle zufrieden sind.

Kann man mit korrekten technischen Parametern überhaupt neue Anschlüsse gewinnen?

Strassmann: Ja, das kann man schon. Aber man muss den Interessenten einfach offen und transparent die Vor- und Nachteile aufzeigen. Ein Umwandlungssatz von 4.8 % bildet das aktuelle Zinsniveau und die Lebenserwartung ab und ist bei einem technischen Zinssatz von 2 % rechnerisch korrekt. Das muss man erklären. Die SVE wendet grundsätzlich korrekte Parameter an und verzinst die Sparkapitalien möglichst hoch. Wenn es die finanzielle Lage erlaubt, verteilt sie mit Zusatzverzinsung an Aktive und Zusatzzahlungen an Rentner freie Mittel.

Das haben wir im Jahr 2021 erstmals erfolgreich umgesetzt und auch für das Jahr 2022 bereits beschlossen. Und wenn jemand dann sieht, aha, die SVE verteilt nicht um von den Jungen zu den Älteren und es ist eine faire Kasse, dann kann man durchaus Anschlüsse gewinnen.

Barka: Wir sind auch sehr froh ums 2021. Die tiefste Verzinsung war 4.5 % und die höchste 10 %. Das hilft aufzuzeigen, dass es eben nützt, korrekte Parameter zu haben. Wir sind überzeugt, dass wir in Zukunft Neuanschlüsse gewinnen können. Sofern Arbeitgeber den Wert der gut ausfinanzierten Leistung zu würdigen wissen. |

Interview: Claudio Zemp

Fotos: Gregor Gubser

Malgré une redistribution nulle peu de nouvelles affiliations

ze. Les caisses de pensions autonomes Livica et SVE, proches de l'industrie, se sont ouvertes aux affiliations externes. Smain Barka, directeur adjoint de Livica, et Peter Strassmann, directeur de l'Institution de prévoyance Sulzer (SVE), parlent des raisons de cette ouverture et de la manière dont les caisses réorganisées s'affirment sur le marché.

Les deux institutions de prévoyance se sont ouvertes progressivement et disposent d'une taille respectable. Pour la SVE, l'un des objectifs de l'ouverture était de pouvoir continuer à assurer le personnel des entreprises vendues ou scindées de l'ancien groupe Sulzer. Cela a été rendu possible par la transformation de la SVE en une fondation commune ouverte. Strassmann souligne toutefois: «Il n'y avait aucune pression pour s'agrandir le plus rapidement possible.»

Des motifs similaires ont animé le conseil de fondation de Livica à procéder à des transformations après que le Conseil fédéral a ordonné le désenchevêtrement du groupe Ruag en vue de séparer les activités d'armement nationales

des activités internationales. Cela a été l'occasion de transformer l'institution de prévoyance et d'aborder l'avenir avec une nouvelle structure ouverte et un nouveau nom, explique Barka: «Le conseil de fondation était convaincu que l'autonomie avait de l'avenir.»

Une affiliation à une autre fondation collective n'entraîne en ligne de compte ni pour la SVE ni pour la Livica. La croissance visée, qui serait possible grâce à l'ouverture, n'a toutefois eu lieu que de manière limitée jusqu'à présent. La SVE a tout de même pu gagner quelques petites affiliations. Strassmann attribue cette croissance hésitante entre autres aux taux de conversion plus bas. Quand on opère avec des paramètres corrects, il faut pouvoir expliquer au client pourquoi ils sont justifiés. La SVE a ainsi réduit à zéro la redistribution des actifs vers les retraités. Les affiliations réussies se sont toujours faites en contact direct avec le client, dit Strassmann: «Si un courtier est en jeu, vous ne pouvez pas convaincre directement le client avec des arguments.»

Barka voit également d'un œil critique le rôle des intermédiaires sur le marché des fondations collectives. Il renonce même le plus souvent à faire une offre lorsque des demandes correspondantes proviennent de courtiers: «Il est difficile de comparer les offres. Le courtier n'a aucun intérêt à créer une compréhension chez le client.» Ainsi, Livica n'a pas encore pu gagner de nouvelles affiliations avec sa nouvelle structure. Barka voit la raison de ces difficultés d'une part dans le prix, qui résulte de paramètres conservateurs et réalistes. Un deuxième facteur est la charge de travail et l'inquiétude qu'engendre généralement un changement d'institution de prévoyance dans l'entreprise. Certains employeurs envisagent certes de changer de solution de prévoyance et examinent les options. Mais l'exercice est souvent abandonné une fois que l'ampleur des tâches bureaucratiques nécessaires est apparue. |

Claudio Zemp