

# Wettbewerb in der beruflichen Vorsorge

---

## Entwicklung, Anreize, Risiken und Anpassungsbedarf

Autoren: Dr. Roger Baumann  
Livio Forlin

Datum: 27. Februar 2019

## Vorwort

---

Die schweizerische zweite Säule hat in den vergangenen Jahren einen Konsolidierungsprozess durchlaufen. Inzwischen sind 71% der aktiven Versicherten in Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen versichert, deren Bedeutung stark zugenommen hat – und dieser Trend hält an.

Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen müssen für kontinuierliches Wachstum ihre Leistungsparameter wettbewerbstauglich festlegen. Nicht immer ist dadurch die nachhaltige Finanzierung sichergestellt. Sie sind zudem in ihrer Aussendarstellung auf Vermittler angewiesen, die aufgrund der Komplexität des Vorsorgeangebots für die Unternehmen unverzichtbar geworden sind – teilweise aber im BVG wenig ausgebildet und durch das vorherrschende Entschädigungssystem zweifelhaft incentiviert sind.

Zudem positionieren sich Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen mit unterschiedlichem Individualitätsgrad im Wettbewerb, um die verschiedenen Bedürfnisse der Unternehmen umsetzen zu können. Diese unterschiedliche Gestaltung der Solidaritäten führt zu teils komplizierten Risikoeinheiten, die von Führungsorganen und Pensionskassenexperten oft zu wenig beachtet werden. So sind von den 15 grössten Insolvenz-Schäden für den Sicherheitsfonds der letzten 18 Jahre, welche zusammen 80% aller Insolvenz-Schäden des Sicherheitsfonds überhaupt ausmachen, 12 auf Insolvenzen von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen zurückzuführen.

Diese verschiedenen Themen haben dazu geführt, dass Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen in den letzten Jahren zunehmend in den Fokus der Aufsicht, der Medien und letztlich auch der Politik gerückt sind.

Die vorliegende Studie thematisiert die Mechanismen im Wettbewerb sowie die damit verbundenen Anreize und Risiken. Das Ziel der Studie ist es, den Führungsorganen von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen in der Auseinandersetzung mit ihren strategischen Fragestellungen Impulse zu geben und die in der Regulierung nötigen Anpassungen zu forcieren.

Wir möchten uns bei Severin Leitner für seine tatkräftige Unterstützung bei den Recherchen und Analysen und Dr. Benita von Lindeiner für die kritische Auseinandersetzung bedanken.

# Inhalt

---

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>5</b>
1.1	Inhalt der Studie .....	5
1.2	Begriff der Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung .....	5
1.3	Aufbau der Studie .....	6
<b>2</b>	<b>Rahmenbedingungen des Wettbewerbs</b> .....	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Konsolidierungsprozess in der beruflichen Vorsorge</b> .....	<b>8</b>
3.1	Zahlen zum Konsolidierungsprozess .....	8
3.2	Gründe für die Konsolidierung .....	8
3.3	Folgen der Konsolidierung .....	9
<b>4</b>	<b>Die Rolle der Broker im Wettbewerb der Vorsorgeeinrichtungen</b> .....	<b>11</b>
4.1	Wahl der Vorsorgelösung .....	11
4.2	Entschädigungssystem der Broker .....	11
4.3	Bedeutung der Courtagen .....	11
4.4	Moral Hazard im Courtagen-Modell .....	15
4.5	Lösungsansatz zum Moral Hazard Problem .....	16
4.6	Auswirkungen einer Entschädigung durch den Auftraggeber .....	17
4.7	Anforderungen an die Unabhängigkeit von Vermittlern .....	17
4.8	Zusatzausbildung für BVG-Broker .....	18
4.9	Zusammenfassung zur Rolle der Broker im Wettbewerb .....	19
<b>5</b>	<b>Auswirkungen des Wettbewerbs</b> .....	<b>20</b>
5.1	Vorsorgeplan .....	20
5.2	Anlagestrategie .....	21
5.3	Leistungs- und Bewertungsparameter .....	22
5.4	Verwässerung bei Neuanschlüssen .....	26
5.5	Zusammenfassung zu den Folgen des Wettbewerbs .....	27
<b>6</b>	<b>Ein- und Austrittsbedingungen bei Gemeinschaftseinrichtungen</b> .....	<b>29</b>
6.1	Wachstum versus Verwässerung .....	29

6.2	Umgang mit dem Thema Verwässerung.....	29
6.3	Problem der asymmetrischen Ein- und Austrittsbestimmungen.....	30
6.4	Relevanz der Teilliquidationen.....	31
6.5	Ausgestaltung des Teilliquidationsreglements.....	32
6.6	Teilindividualisierung der Reserven.....	32
6.7	Zusammenfassung zu Ein- und Austrittsbedingungen bei Gemeinschafts- einrichtungen .....	34
<b>7</b>	<b>Individualitätsgrad von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen.....</b>	<b>35</b>
7.1	Individualitätsgrad einer SGE.....	35
7.2	Sammeleinrichtung versus Gemeinschaftseinrichtung.....	36
7.3	Mortalitätsrisiko in Sammeleinrichtungen.....	37
7.4	Anlagerisiko in Sammeleinrichtungen.....	38
7.5	Umsetzung verschiedener Anlagestrategien in Sammeleinrichtungen.....	39
7.6	Individualitätsgrad und Kosten.....	40
7.7	Zusammenfassung zur Individualität von SGE.....	40
<b>8</b>	<b>Rentnerbestände .....</b>	<b>42</b>
8.1	Rentnerbestände ohne Arbeitgeber .....	42
8.2	Übernahme von Rentnerbeständen.....	43
8.3	Zusammenfassung zu den Rentnerbeständen.....	44
<b>9</b>	<b>Fazit .....</b>	<b>45</b>
<b>10</b>	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>47</b>
<b>Anhang</b>	<b>.....</b>	<b>49</b>
A1	Gefangenendilemma.....	49
A2	AUGUR Zeitreihen.....	49
A3	Konsensusprognosen .....	50
A4	Sample der verwendeten SGE und Lebensversicherer.....	51

## **GLOSSAR**

AGH	Altersguthaben
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
BFS	Bundesamt für Statistik
BVG	Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge
BSV	Bundesamt für Sozialversicherungen
FRP	Fachrichtlinien der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten
OAK BV	Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
SGE	Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung
TZ	Technischer Zinssatz
UWS	Umwandlungssatz
VTG	Versicherungstechnisches Gutachten
WSR	Wertschwankungsreserve

# 1 Einleitung

---

## 1.1 Inhalt der Studie

In dieser Studie werden verschiedene Themen im Zusammenhang mit dem Wettbewerb zwischen Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen diskutiert. Im Zentrum stehen dabei die Anreize und Risiken, die durch diesen Wettbewerb ausgelöst werden.

Ein erster Schwerpunkt wird auf die Rolle der Vermittler gelegt, denen im Wettbewerb eine grosse Bedeutung zukommt. Sie beschaffen die nötigen Informationen, damit der Arbeitgeber eine qualifizierte Entscheidung aus dem Angebot an Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen treffen kann. Die heutige Entschädigungspraxis der Vermittler setzt jedoch unerwünschte Anreize, die aufgezeigt werden sollen und aus denen Vorschläge für eine mögliche Regulierung abgeleitet werden.

Als zweiten Schwerpunkt thematisiert die Studie die Anreize und Folgen des Wettbewerbs zwischen Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen direkt. Der Umgang mit der Planvielfalt sowie die Konsequenzen des Wettbewerbs für Leistungsparameter und Anlagestrategie werden diskutiert sowie Eintritts – und Austrittsbedingungen analysiert. Verschiedene Möglichkeiten im Umgang mit der Verwässerungsproblematik und mit Teilliquidationsbedingungen werden aufgezeigt.

Schliesslich werden Individualitätsstufen und die damit verbundenen Risiken aufgezeigt. Dabei wird der Begriff der risikotragenden Einheiten eingeführt, wobei den Rentnerbeständen besondere Beachtung geschenkt wird.

## 1.2 Begriff der Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung

Für den weiteren Verlauf dieser Studie ist die Definition von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen (abgekürzt SGE) wesentlich. Gemäss FRP 7 der Kammer für Experten der beruflichen Vorsorge ist eine **Sammeleinrichtung** eine Vorsorgeeinrichtung von mehreren wirtschaftlich oder finanziell nicht eng verbundenen Arbeitgebern, welche für die verschiedenen Vorsorgewerke getrennt Rechnung führt. Die Vorsorgeeinrichtung weist dabei einen separaten Deckungsgrad pro Vorsorgewerk aus. Eine **Gemeinschaftseinrichtung** ist hingegen eine Vorsorgeeinrichtung, welche keine getrennte Rechnung für die einzelnen Vorsorgewerke führt und deshalb nur einen Vorsorgewerk-übergreifenden Deckungsgrad ausweist. In der vorliegenden Studie liegt der Fokus auf Sammeleinrichtungen und jenen Gemeinschaftseinrichtungen, die im Wettbewerb stehen, sogenannte **offene Gemeinschaftseinrichtungen**. Wenn keine Ausnahme erwähnt ist, bezieht sich eine Aussage zu Gemeinschaftseinrichtungen entsprechend auf offene Gemeinschaftseinrichtungen.

## 1.3 Aufbau der Studie

Diese Studie widmet sich in Abschnitt 2 den Rahmenbedingungen des Wettbewerbs von Sammeleinrichtungen in der beruflichen Vorsorge der Schweiz. Ein wichtiges Element bei den Rahmenbedingungen des Wettbewerbs ist die Marktanteile, mit der sich Abschnitt 3 auseinandersetzt und in dem der Konsolidierungsprozess beleuchtet wird. Ein anderes Element des Wettbewerbs ist die vorhandene Information, deren Bereitstellung aufgrund der gesetzlichen Regulierungen und der Komplexität der Materie nicht einfach ist. Aus diesem Grund nehmen Vermittler eine zentrale Rolle ein, die in Abschnitt 4 ausführlich analysiert wird.

Schliesslich beeinflusst der Wettbewerb zwischen SGE die strategische Ausrichtung der einzelnen SGE. Die daraus resultierenden ökonomischen Folgen werden in Abschnitt 5 vertieft diskutiert.

In Abschnitt 6 widmen wir uns der Problematik der Verwässerung und der asymmetrischen Ein- und Austrittsbestimmungen, welche einen wesentlichen Einfluss auf die Risikofähigkeit einer SGE haben. Innerhalb von SGE wirken auf verschiedenen Ebenen Solidaritäten in der Finanzierung von Risiken. Der Zusammenhang der vorhandenen Solidaritäten mit dem Grad der Individualisierung des Vorsorgeangebots wird in Abschnitt 7 genauer analysiert. In Abschnitt 8 widmen wir uns schliesslich dem Thema Rentnerbestände bei SGE, welches vor allem in den letzten Jahren vermehrt an Aktualität gewonnen hat.

## 2 Rahmenbedingungen des Wettbewerbs

---

Wie gut sich ein Wettbewerb entwickeln kann, hängt wesentlich von der Effizienz des Marktes ab. Die Effizienz kann mit folgenden vier Kriterien gemessen werden: (1) Marktanteile, (2) Substitutionsmöglichkeit, (3) Kosten beim Wechsel eines Anbieters und (4) Informationskosten (Gerber, 2002, S. 186).

### (1) Marktanteile

Der Vorsorgemarkt ist ein grundsätzlich aufgeteilter Markt. Ein Unternehmen besitzt entweder eine eigene Pensionskasse oder ist einer SGE angeschlossen. Aus Sicht einer SGE ist das Wachstumspotential beschränkt und kann nur aus drei Quellen resultieren: Anschluss aufgrund der Aufgabe einer firmeneigenen Pensionskasse, Anschluss aufgrund der Neugründung einer Firma oder Wechsel eines bereits bestehenden Anschlusses von einer anderen SGE. In Abschnitt 3 wird aufgezeigt, dass in der beruflichen Vorsorge ein sehr starker Konsolidierungsprozess stattfindet und firmeneigene Pensionskassen vermehrt aufgegeben werden, was zu einem starken Wachstum der SGE führt. Darüber hinaus werden die Ursachen und die Folgen des Konsolidierungsprozesses angesprochen.

## **(2) Substitutionsmöglichkeit**

Die Substitutionsmöglichkeit hängt im Wesentlichen von der Homogenität der Güter ab. Im Altersvorsorgemarkt ist das relevante Gut (Vorsorgeleistungen) grundsätzlich homogen. Ein bestehender Vorsorgeplan lässt sich heute in anderen SGE weitgehend kopieren, vgl. dazu Abschnitt 5.1.

## **(3) Kosten beim Wechsel eines Anbieters**

Der administrative Aufwand beim Wechsel einer Gemeinschafts-/Sammleinrichtung ist relativ hoch. Kleinere Prämienunterschiede führen aus diesem Grund kaum zu einem Wechsel.

Ob zusätzlich zu den administrativen Kosten weitere Auslagen entstehen, hängt von den beteiligten SGE ab. Für SGE ist es attraktiv, wenn die Eintrittskosten möglichst tief und die Austrittskosten möglichst hoch sind. Dieses Thema wird in Abschnitt 6 aufgenommen. Für das Gesamtsystem verbessern möglichst tiefe Wechselhürden zwar die Durchlässigkeit, verschlechtern aber die Risikofähigkeit des Systems (s. Abschnitt 6.4).

## **(4) Informationskosten**

Für die Informationsbeschaffung und die Vermittlung im Vorsorgemarkt werden typischerweise Vermittler (oder auch Broker) mandatiert. Für diese Vermittler ist es nicht einfach, im komplexen Markt der beruflichen Vorsorge vergleichbare Informationen bereitzustellen. Selbst wenn Pläne weitgehend kopiert werden können, gibt es in der Finanzierung, in der Risikodisposition und in der Bewertung wesentliche Unterschiede zwischen den verschiedenen SGE. Ausserdem bestehen für Vermittler ungewollte Anreize, die einen objektiven Vergleich beeinträchtigen können. Für SGE bestehen wiederum Anreize, mit ihrem Angebot direkt auf Vermittler, auf Bedürfnisse relevanter Einzelpersonen oder allgemein auf vorhandene Informationsasymmetrien zu reagieren.

Das Thema Vermittler wird in Abschnitt 4 ausführlich diskutiert. In Abschnitt 5.3 werden Anreize angesprochen, denen SGE bei der Ausgestaltung ihrer Dienstleistungsausgestaltung und ihrer Bewertung unterliegen.

## 3 Konsolidierungsprozess in der beruflichen Vorsorge

---

### 3.1 Zahlen zum Konsolidierungsprozess

Während der letzten Jahre haben sich die Rahmenbedingungen in der Schweizer Vorsorgelandschaft stark verändert. Dabei sind diverse Trends auszumachen, welche die berufliche Vorsorge geprägt haben.

Zwischen 2004 und 2017 hat sich die Anzahl an Erwerbspersonen in der Schweiz markant erhöht. Der Zuwachs beläuft sich auf rund 19%, von anfangs 3.35 Mio. Beschäftigten auf über 3.97 Mio. im Jahr 2017. (BFS-Datenportal, 2019a)

Nebst den Entwicklungen in der Bevölkerung wuchs gleichzeitig die Anzahl an Unternehmen ausnahmslos über alle Unternehmensgrössen hinweg. Gemäss der vom Bundesamt für Statistik erhobenen *Statistik der Unternehmensstruktur STATENT 2016* nahm die Anzahl an Unternehmen von 2011 bis 2016 um über 6% auf 586'000 zu. Interessant ist dabei insbesondere die Zunahme von Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden. Diese Anzahl stieg von 1515 im Jahr 2011 auf 1590 Unternehmen im Jahr 2016 (BFS-Datenportal, 2018).

Das Versichertenwachstum wurde begleitet durch eine Verlagerung von Versicherten weg von firmeneigenen Pensionskassen in Richtung SGE. Gemäss dem Bundesamt für Statistik gab es im Jahr 2004 noch 2'935 Vorsorgeeinrichtungen, 2017 waren es noch 1'643. Das entspricht einer Abnahme von 44%. Dabei nahm die Anzahl firmeneigener Pensionskassen stetig ab, die Anzahl SGE blieb bei etwa 230 nahezu konstant, die Anzahl Vorsorgewerke in SGE hingegen nahm stetig zu. Im Jahr 2004 waren noch rund 47% der aktiven Versicherten bei einer firmeneigenen Pensionskasse versichert, im Jahr 2017 waren es indes nur noch 29%. Die Anzahl aktiver Versicherter in SGE hat zwischen 2004 und 2017 um 35% zugenommen. Inzwischen sind 71% der aktiven Versicherten in SGE versichert.

### 3.2 Gründe für die Konsolidierung

Der Anschluss an eine SGE kann für firmeneigene Pensionskassen aus mehreren Gründen attraktiv sein.

Ein wichtiger Grund ist die Zunahme der Komplexität der Materie aufgrund der hohen Regulierungsdichte und der Veränderung der ökonomischen Rahmenbedingungen (Wyss, 2015, S. 16). Gleichzeitig sind Verantwortung und Haftungsrisiko hoch – die Entschädigung des Stiftungsrats hingegen tief.

Ein weiterer Grund ist der abnehmende Wert der Selbstbestimmungsmöglichkeit, womit die abnehmende Identifikation des Arbeitgebers mit seiner Pensionskasse einhergeht. Für Arbeitgeber, die dagegen bei den strategischen Entscheidungen die Selbstbestimmung für das

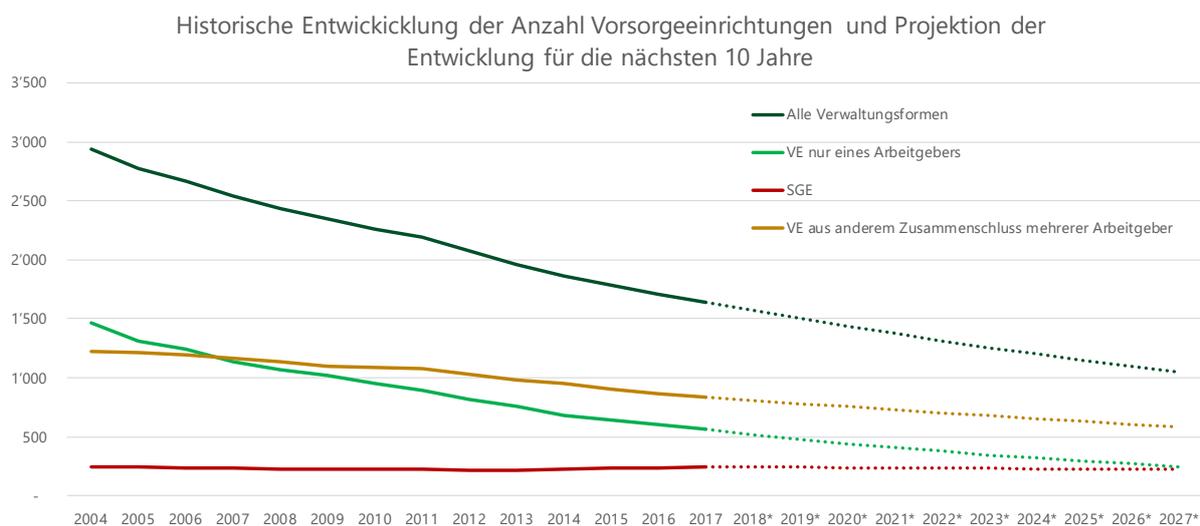
eigene Versichertenkollektiv behalten möchten, bieten die Sammeleinrichtungen inzwischen an, nicht nur den Vorsorgeplan, sondern auch die Vermögensanlagen unverändert zu integrieren. (Wyss, 2015, S. 16)

Schliesslich erhoffen sich autonome Pensionskassen durch den Anschluss an SGE Kostenvorteile aufgrund von Skaleneffekten. Kostenvorteile wirken sich positiv auf die Leistungen an die Versicherten und Kosten des Arbeitgebers aus (Müller & Wyss, 2015, S. 41-43).

In Abschnitt 4.3 wird diskutiert, inwieweit dieser letzte Punkt tatsächlich der Realität entspricht.

### 3.3 Folgen der Konsolidierung

Die Konsolidierung verändert die Pensionskassenlandschaft. Darstellung 1 zeigt die historische Entwicklung der Anzahl an Vorsorgeeinrichtungen sowie eine mögliche Projektion des Konsolidierungsprozesses.



**Darstellung 1:** Historische Entwicklung der Anzahl Vorsorgewerke und 10-jährige Projektion. Quelle: Eigene Darstellung mit Daten des BFS (2019).

Nimmt man an, dass sich der Konsolidierungsprozess in den nächsten zehn Jahren ähnlich entwickelt wie seit 2004, so ist damit rechnen, dass es 2027 noch rund 1000 Vorsorgeeinrichtungen geben wird, davon lediglich rund 250 firmeneigene Pensionskassen. Eine ähnliche Aussage für die ferne Zukunft wird in Müller & Wyss (2015, S. 45) gemacht: Bei einer kritischen Schwelle von 5000 Versicherten pro Vorsorgeeinrichtung verbleiben bei aktuell rund 3.3 Millionen aktiven Versicherten maximal 660 Vorsorgeeinrichtungen.

Das Wachstumspotenzial für die SGE ist begrenzt, der Konsolidierungsprozess wird irgendwann abgeschlossen sein. Dies führt gezwungenermassen zu zunehmendem Wettbewerb zwischen den SGE. Dies bedeutet, dass insbesondere kleinere SGE den aktuellen

Konsolidierungsprozess nutzen müssen, um Volumen aufzubauen. Die Diskussion der Folgen dieses Wettbewerbs wird in den folgenden Kapiteln geführt.

A priori ist davon auszugehen, dass die Dienstleistung «Vorsorge» in einer SGE effizienter angeboten werden kann. Die gesteigerte Effizienz wird grösstenteils in den Bereichen Kommunikation, Individualitätsgrad und nicht zuletzt in den Kosten angenommen (vgl. auch Müller & Wyss, 2015, S. 43). In dieser Studie wird geprüft, inwieweit die Annahme der Kostenvorteile der Realität entspricht und wo allenfalls Anpassungsbedarf besteht.

Die Konsolidierung birgt aber auch Gefahren. Durch die zunehmende Entfernung der beruflichen Vorsorge von den Unternehmen tritt eine gewisse Anonymisierung ein, welche auch dazu führt, dass das soziale Involvement und Interesse seitens der Arbeitnehmenden graduell abnehmen wird (Wyss, 2015, S. 16). Politische Vorstösse sind dadurch schwieriger durchzusetzen. Durch die Entfernung der Arbeitgeber nimmt zudem dessen patronales Verantwortungsbewusstsein an der beruflichen Vorsorge ab. Die Bereitschaft des Arbeitgebers, in Krisenzeiten für die Pensionskasse einzustehen, wird somit schwinden. Es ist ferner anzunehmen, dass durch das reduzierte Interesse der Arbeitnehmenden und das abnehmende Verantwortungsbewusstsein der Arbeitgeber auch das Leistungsniveau der Vorsorgepläne eher abnehmen wird. Diese möglichen negativen Folgen werden in dieser Studie allerdings nicht weiter untersucht.

## **4 Die Rolle der Broker im Wettbewerb der Vorsorgeeinrichtungen**

---

### **4.1 Wahl der Vorsorgelösung**

Der Arbeitgeber ist gesetzlich verpflichtet, für seine Arbeitnehmenden eine berufliche Vorsorge zu gewährleisten (Art. 113 Abs. 2 lit. c BV und Art. 11 Abs. 1 BVG). Aufgrund der Komplexität, die mit der Ausgestaltung und dem Vergleich verschiedener Vorsorgelösungen einhergeht, greifen Arbeitgeber bei der Auswahl der Vorsorgelösung normalerweise auf die Hilfe von Versicherungsvermittlern, oder auch Brokern, zurück. Der Broker sollte den Arbeitgeber bezüglich der verschiedenen Anschlussmöglichkeiten und der Plangestaltung beraten. Er übernimmt dabei neben der beratenden Tätigkeit den Ausschreibungsprozess und vergleicht die einzelnen Angebote. Wiederkehrende Prämienüberprüfungen beim Auslauf der Vertragsdauer sowie Neuausschreibungen gehören ebenfalls zu seinem Aufgabenbereich. Der Broker nimmt deshalb eine wichtige und einflussreiche Beratungsfunktion bei der Ausführung firmenspezifischer Vorsorgelösungen ein.

Um zu verstehen, welche Anreize der Broker bei der Vermittlung von SGE hat, ist ein grundlegendes Verständnis für das übliche Entschädigungssystem wichtig.

### **4.2 Entschädigungssystem der Broker**

Der Aufwand des Brokers wird heute noch mehrheitlich mittels Courtagen entschädigt. Courtagen sind in der Regel jährliche Zahlungen über die Dauer des Versicherungsvertrags, welche vom vermittelten Prämienvolumen und/oder vom Vorsorgekapital abhängig sind. Entscheidend ist, dass in aller Regel der Anbieter – im Fall einer neuen Vorsorgelösung die neue SGE – diese Courtagen leistet.

Alternativ wird die Entschädigung in Form einer einmaligen Zahlung vom Auftraggeber – im Fall der Vermittlung einer Vorsorgelösung der Arbeitgeber – typischerweise nach Aufwand geleistet.

Die beiden üblichen Entschädigungsformen unterscheiden sich also nicht nur in der Höhe und in der Periodizität, sondern fundamental in der leistenden Partei.

### **4.3 Bedeutung der Courtagen**

Die Brokerkosten fallen im Courtagen-Modell in der Betriebsrechnung der SGE unter die Kosten für die Versichertenverwaltung. Seit 2012 muss der Aufwand für Makler- und Brokertätigkeiten gemäss Art. 48a BVV2 als separate Verwaltungskosten aufgeführt werden. Diese Aufteilung ist in jeder nach FER 26 erstellen Erfolgsrechnung enthalten.

Die Aufwendungen für den wettbewerblichen Vertrieb\* von Anschlüssen in der beruflichen Vorsorge beliefen sich im Jahr 2017 auf rund 309 Millionen CHF<sup>1</sup>. Weitere 44 Millionen CHF<sup>2</sup> wurden für Marketing und Werbung ausgegeben. Sämtliche Verwaltungskosten betragen 1'785 Millionen CHF<sup>3</sup>

Die Kosten für Makler und Broker sollen nun genauer analysiert werden. Dafür werden in der nachfolgenden Darstellung nur grössere SGE berücksichtigt, welche in ihren Verwaltungsausgaben explizit Aufwendungen für Makler- und Brokertätigkeit ausweisen. Die SGE, deren öffentlich verfügbaren Daten in die Analyse einfließen, sind im Anhang A4 aufgeführt. Im Jahr 2017 beliefen sich die Entschädigungen für Courtagen bei diesen SGE auf 28.3% der gesamten administrativen Kosten.

#### Verwaltungskosten

allg. Verwaltungskosten	60.7%
Marketing und Werbung	8.5%
Makler und Broker	28.3%
Revisionsstelle und Experte	2.1%
Aufsichtsbehörde	0.5%

Legende: Summe der Verwaltungskosten aus den Jahresrechnungen von 27 ausgewählten SGE. Quelle: c-alm Peer Group Datenbank, SGE mit Aufwand für Makler und Broker

Zusammen mit den Marketingkosten bildeten die Brokerkosten im Durchschnitt also einen substantziellen Teil der Verwaltungskosten jener SGE, die Courtagen leisten.

Bei den Lebensversicherern zeichnet sich für ihre Aufwendungen in der beruflichen Vorsorge ein ähnliches Bild ab. Die Abschlussaufwendungen, welche im Wesentlichen aus Courtagen und dem Aussendienst für Vertragsabschlüsse bestehen, beliefen sich auf 25.8% des gesamten Verwaltungsaufwands. Die berücksichtigten Lebensversicherer sind ebenfalls im Anhang A4 aufgeführt.

#### Verwaltungskosten von Lebensversicherern

Übrige Aufwendungen für die allgemeine Verwaltung	58.9%
Aufwendungen für Marketing und Werbung	2.5%
Abschlussaufwendungen (inkl Broker, Makler, Aussendienst)	25.8%
Leistungsbearbeitungsaufwendungen	12.8%

Legende: Summe der Verwaltungskosten. Quelle: (FINMA, 2018, S. 41-42 und dazugehörige Excel-Detaillauswertung der FINMA)

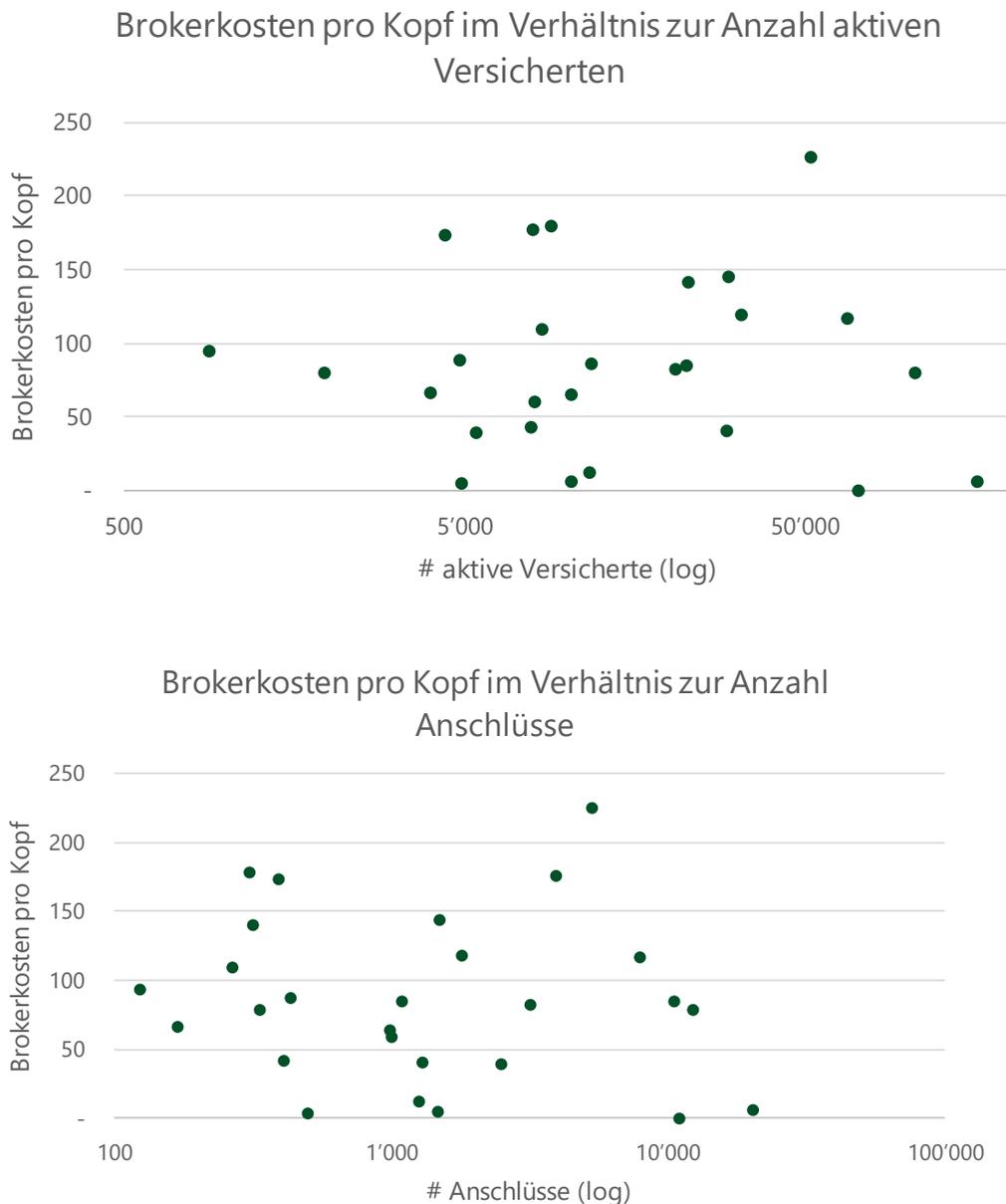
\* Aufgrund des medialen Echos wurde die Formulierung „Aufwendungen für Makler und Broker“ präzisiert. Die Aufgliederung der 309 Mio. CHF in Fussnote 1 war bereits vorher transparent ausgewiesen.

<sup>1</sup> Lebensversicherer 230 Mio. CHF, davon 100 Mio. CHF Broker, 86 Mio. CHF eigener Aussendienst und 46 Mio CHF übrige Abschlussaufwendungen (FINMA, 2018, S. 41-42 und dazugehörige Excel-Detaillauswertung der FINMA). Teilautonome und autonome Vorsorgeeinrichtungen 79 Mio. CHF (Pensionskassenstatistik BFS, 2018a, S. 22)

<sup>2</sup> Lebensversicherer 22 Mio. CHF (FINMA, 2018, S. 42) und (teil)-autonome Vorsorgeeinrichtungen 22 Mio. CHF (Pensionskassenstatistik BFS, 2018a, S. 22).

<sup>3</sup> Lebensversicherer 882 Mio. CHF (FINMA, 2018, S. 44) und (teil)-autonome Vorsorgeeinrichtungen 893 Mio. CHF (Pensionskassenstatistik BFS, 2018a, S. 22).

Darstellung 2 setzt den pro Kopf Broker-Aufwand der oben erwähnten SGE, welche in ihren Jahresrechnungen einen Aufwand für Makler- und Brokertätigkeit ausweisen, in Bezug zur Anzahl aktiven Versicherten (oben) sowie pro Anschluss (unten).

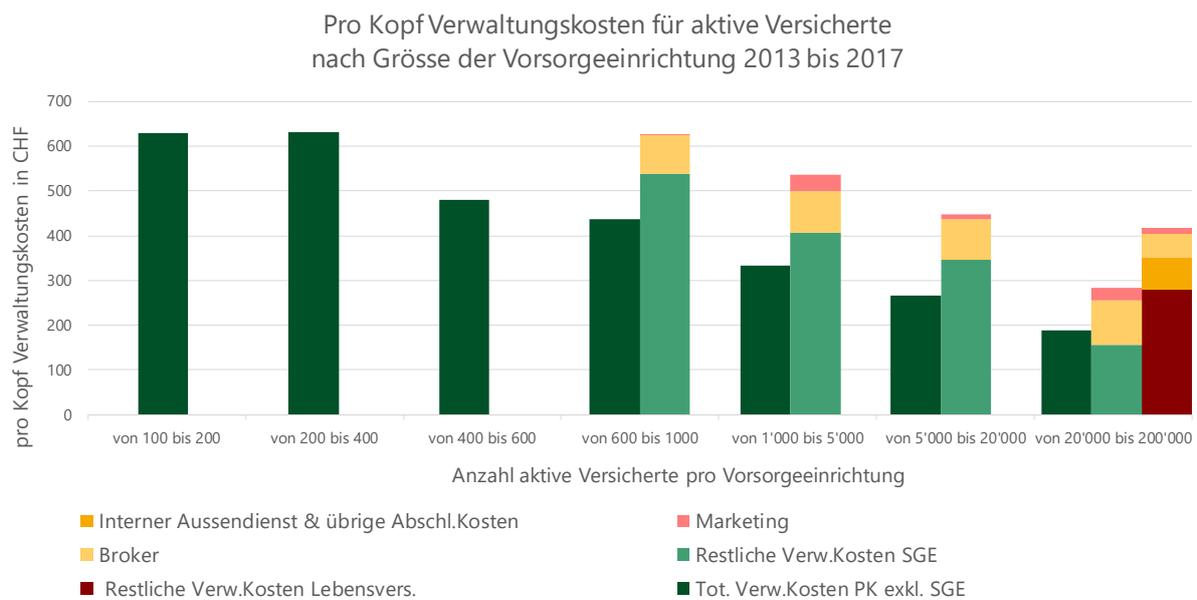


**Darstellung 2:** Berücksichtigung von SGE mit Ausgaben für Makler und Broker gemäss Jahresrechnungen 2013 bis 2017 im Verhältnis zur Anzahl aktiver Versicherter. SGE mit Makler und Brokeraufwand: 27. Quelle: c-alm AG Peer Group Datenbank (2019).

Aus Darstellung 2 wird sofort ersichtlich, dass es unter den SGE, die Courtagen leisten, sehr grosse Unterschiede zu geben scheint. So scheint es keinen Zusammenhang zwischen der Grösse der SGE und den anteilmässigen Brokerkosten zu geben. Anders ausgedrückt kann die Annahme nicht werden, dass die Brokerkosten bei grösseren SGE kleiner werden.

Beim Entscheid zu einem Anschluss an eine SGE müssen sämtliche Kosten berücksichtigt werden. Werden Teile der Verwaltungskosten, wie z.B. die Brokerkosten, nicht vollständig durch Prämien finanziert, so sind die Kosten und nicht die Prämien für den Vergleich relevant, da die nicht gedeckten Kosten letztlich in Form von tieferen Leistungen wieder auf den Anschluss zurückfallen. Die zentrale Frage ist dann, ab welcher Grösse einer autonomen Stiftung der Skalenertrag der sinkenden Verwaltungskosten bei Aufgabe der Autonomie und Anschluss an eine SGE durch Wettbewerbskosten wieder kompensiert wird. Darstellung 3 zeigt die Aufteilung der Verwaltungskosten in Brokerkosten, Marketingkosten und andere Kosten für verschiedene Grössen von Vorsorgeeinrichtungen. Es wird deutlich, dass SGE mit Courtagen-Modell teurer sind als gleich grosse firmeneigene Stiftungen. Bei den Lebensversicherern ist der Unterschied noch deutlich grösser.

Erst bei Auswahl einer deutlich grössere SGE mit Courtagen lohnt sich der Anschluss aus reinen Kostengründen. Dies ist jedoch eine nur konsolidiert gültige Aussage, da wie bereits erwähnt, die Unterschiede zwischen den verschiedenen SGE gross sind.



**Darstellung 3:** Berücksichtigung von SGE sowie firmeneigenen Pensionskassen gemäss Jahresrechnungen 2013 bis 2017 abgestuft nach Anzahl aktiver Versicherter. Anzahl firmeneigene Pensionskassen: 102, SGE mit Makler und Brokeraufwand: 27, Lebensversicherer: 8; Quelle: c-alm Peer Group Datenbank (2019). Für Lebensversicherer FINMA, 2018, S. 41-42 und dazugehörige Excel-Detaillauswertung der FINMA)

## 4.4 Moral Hazard im Courtagen-Modell

Indem der Broker im Courtagen-Modell sein Honorar nicht von seinem Auftragsgeber, dem Unternehmen, sondern vom Anbieter, der SGE, bezieht, entsteht ein klassisches Prinzipal-Agent Problem mit Moral Hazard<sup>4</sup>:

Der Auftragsgeber kann aufgrund mangelnder Branchen- und Fachkenntnisse nicht ausreichend beurteilen, ob das ihm vorliegende Angebot wirklich optimal ist. Um diese Lücke zu schliessen, wird ein Vermittler mit einem Informationsvorsprung mandatiert. Der Vermittler kann diesen Informationsvorsprung ausnutzen. Er hat die Möglichkeit, bei der Auswahl des Anbieters wesentliche Vergleichsparameter in den Hintergrund zu rücken und so Anbieter zu diskriminieren. Dabei besteht ein Anreiz, dass eher jene Anbieter empfohlen werden, bei denen er selbst am meisten profitiert.

In der Konsequenz werden SGE, die nicht bereit sind, dem Vermittler Courtagen zu zahlen, systematisch benachteiligt. Das Courtagen-Modell löst somit in der Branche ein spieltheoretisches Gefangenendilemma<sup>5</sup> aus: Falls einige wenige SGE das Modell akzeptieren, ist es auch für die anderen SGE unabdingbar mitzumachen, sofern sie von Vermittlern als Anbieter nicht ausgeschlossen werden möchten.

Ein weiterer Fehlanreiz des Courtagen-Modells besteht darin, insbesondere Anschlüsse, die keinem Courtagen-Modell unterstehen, möglichst zu SGE zu lotsen, die das Courtagen-Modell akzeptieren. Interessant für die Vermittler sind also vor allem firmeneigene Pensionskassen sowie Anschlüsse bei Gemeinschaftseinrichtungen ohne Courtagen.

Wie in Abschnitt 3.2 beschrieben hat der Konsolidierungsprozess von firmeneigenen Pensionskassen zu SGE auch seine ökonomische Berechtigung und ist nicht nur davon abhängig, ob die SGE das Courtagen-Modell anwendet oder nicht. Die Anreizproblematik im Courtagen-Modell könnte diesen Trend aber zusätzlich verstärken. Für den Arbeitgeber einer firmeneigenen Vorsorgeeinrichtung ist im Courtagen-Modell die Hürde sehr tief, von einem Broker mögliche Anschlüsse prüfen zu lassen. Der Vermittler seinerseits hat dann den finanziellen Anreiz, einen Anschluss zu forcieren. Neben der Tatsache, dass grundsätzlich mit jedem Neuanschluss Courtagen-Erträge entstehen, steigt der Ertrag für den Broker mit der Grösse des Anschlusses stark an. Somit besteht durch das Courtagen-Modell ein starker Anreiz für den Broker, verhältnismässig grosse, firmeneigene Pensionskassen in eine SGE zu bringen,

---

<sup>4</sup> Kann eine Informationsasymmetrie zum eigenen Vorteil ausgenutzt werden, so spricht man in der ökonomischen Literatur von Moral Hazard. Dies führt zu einer Übervorteilung eines Vertragspartners.

<sup>5</sup> Beim Gefangenendilemma handelt es sich um ein spieltheoretisches Problem, welches eingehender in Abschnitt A1 des Anhangs erläutert wird.

unabhängig davon, ob sich die Aufgabe der Autonomie unter allen zu berücksichtigenden Faktoren wirklich lohnt.

Die Abspaltung aus Gemeinschaftseinrichtungen ohne Courtagen-Modell in ein Courtagen-Modell ist für den Vermittler ebenfalls sehr interessant und hat seit der Verselbständigung der öffentlich-rechtlichen Gemeinschaftseinrichtungen noch einmal an Bedeutung gewonnen. Auch hier ist im Einzelfall die kritische Frage zu stellen, ob eine solche Abspaltung unter Berücksichtigung aller Faktoren wirklich lohnend ist – oder ob der Vermittler in Verfolgung eigener Interessen eine Abspaltung forciert.

Zusammengefasst ist die Unabhängigkeit des Brokers im üblichen Courtagen-Modell in Frage zu stellen, und zwar sowohl in Bezug auf die grundsätzliche Empfehlung zur Aufgabe der Autonomie als auch in Bezug auf die spezifische Empfehlung einer bestimmten SGE für den Anschluss. Dieser Verdacht von Moral Hazard wirft einen Schatten auf die wichtige Beratungsfunktion der Broker.

#### **4.5 Lösungsansatz zum Moral Hazard Problem**

Eine mögliche Lösung des Problems könnte darin bestehen, dass die betroffenen SGE keine Courtagen mehr leisten. Allerdings wären sie dann, wie in Abschnitt 4.4 beschrieben wurde, für Broker schlicht nicht mehr attraktiv.

Alternativ könnte freiwillig eine aufwandbasierte Entschädigung zwischen Arbeitgeber und Broker vereinbart werden, wie das teilweise bereits gemacht wird. Für den Arbeitgeber ist jedoch das Courtagen-Modell – finanziert durch die SGE – attraktiver, da an seiner Stelle die SGE und damit zu einem Teil auch die Versicherten die Kosten tragen. Somit ist es dem Broker nicht möglich, grundsätzlich auf das Courtagen-Modell zu verzichten und direkt vom Arbeitgeber selbst eine Entschädigung zu verlangen. Er würde seine Attraktivität als Vermittler massgeblich senken.<sup>6</sup>

Freiwilligkeit allein löst also das Anreizproblem nicht, daran ändert auch eine konsequente Offenlegung im Sinne von Art. 48k Abs. 2 BVV2 nichts. Es braucht einen weitergehenden regulatorischen Eingriff, um die falschen Anreize zu eliminieren. Dabei ist nicht die Form der Entschädigung, also die Courtage an sich, zu regulieren. Das Problem rührt nicht daher, dass im Courtagen-Modell eine Entschädigung in Abhängigkeit der Risikoprämie oder des

---

<sup>6</sup> Dieses Missverhältnis wird noch gestärkt, falls der Broker auf einen Teil der Courtagen verzichtet und an den Arbeitgeber „zurück“ leistet. Der Broker macht sich für den Arbeitgeber noch attraktiver. Der Arbeitgeber erhält dadurch indirekt einen Gewinn aus der beruflichen Vorsorge. Es ist nicht sicher, ob diese Praxis vor Gericht bestehen würde.

Vorsorgekapitals geleistet wird. Die Ursache des Anreizproblems liegt allein darin, dass die falsche Partei, nämlich der Auftragnehmer anstelle des Auftraggebers, die Courtagen leistet.

Deshalb sollte Art. 48k Abs 2 BVV2 ersetzt werden. Statt nur einer Offenlegung soll bestimmt werden, dass Vermittler von Vorsorgegeschäften ihre Entschädigung für die Vermittlung nur vom Auftraggeber und nicht vom Auftragnehmer entgegennehmen dürfen. Sämtliche Vermögensvorteile, die sie darüber hinaus erhalten, sind der Einrichtung oder dem vermittelten Anschluss abzuliefern.<sup>7</sup> Die Form der Entschädigung oder deren Höhe muss dabei nicht reguliert werden; darüber entscheidet dann letztlich der Wettbewerb zwischen den Vermittlern.

#### **4.6 Auswirkungen einer Entschädigung durch den Auftraggeber**

Ob die Entschädigung in der Höhe im Einzelfall zu- oder abnimmt, wenn sie vom Arbeitgeber geleistet werden muss, ist primär abhängig von der Grösse des Anschlusses. Die zunehmende Transparenz und die Reduktion falscher Anreize lässt aber vermuten, dass die Vermittlungskosten in der beruflichen Vorsorge insgesamt kleiner werden würden. Vor allem für standardisierte Dienstleistungen würden die Kosten sinken, da davon auszugehen ist, dass hierfür der Preiswettbewerb unter den Brokern deutlich zunehmen würde. Damit verbunden wäre vermutlich auch eine Konsolidierung des Vermittlermarkts.

Aufgrund der höheren Vermittlungskosten für den Auftraggeber ist weiter anzunehmen, dass autonome Stiftungen oder Anschlüsse ohne Brokerbeziehung weniger an einer Vermittlung interessiert und somit schwieriger zu gewinnen wären. So ist im Gegenzug anzunehmen, dass der Wettbewerb zwischen den SGE eher zunehmen würde. Sicher würde die Bedeutung des Aussendienstes der SGE zunehmen.

Wettbewerb zwischen den Sammeleinrichtungen ist aus ökonomischer Perspektive dann zu begrüssen, wenn er zu mehr Effizienz im Vorsorgemarkt führt. Dieses Thema wird in Abschnitt 5 aufgenommen.

#### **4.7 Anforderungen an die Unabhängigkeit von Vermittlern**

Es stellt sich die Frage, warum in der Vermittlung von Versicherungsverträgen nicht generell derselbe Anspruch an Unabhängigkeit besteht wie in der Vermittlung von Vermögensverwaltungsverträgen. Falls der Vermittler bereits ein Honorar von einem potenziellen Anbieter aus anderen Geschäftsbeziehungen bezieht, besteht ein Interessenskonflikt, welcher in der Vermögensverwaltung zwar nicht verboten, aber unerwünscht ist. In der Vermögensverwaltung gilt ein Vermittler typischerweise nur dann als

---

<sup>7</sup> Von einer solchen Vorschrift wären nicht nur Broker, sondern auch Vermittler von Vermögensverwaltungsmandaten betroffen. In diesem Bereich ist allerdings das Courtagen-Modell inzwischen sehr selten.

unabhängig, wenn er mit keinem der Anbieter eine Geschäftsbeziehung pflegt. Übersetzt auf den Versicherungsmarkt würde das bedeuten, dass ein Broker als nicht unabhängig gilt, wenn er von einem der zur Auswahl stehenden Anbieter aus einem anderen Versicherungsvertrag – auch ausserhalb der beruflichen Vorsorge – bereits Courtagen bezieht.

Ein solcher Interessenskonflikt müsste im BVG analog zu jedem anderen Interessenskonflikt offengelegt werden. Die Bestimmung Art. 48I BVV2 sollte deshalb auch Vermittler von Vorsorgegeschäften einschliessen. Damit müsste der Broker bei einem Vermittlungsgeschäft deklarieren, von welchen der zur Auswahl stehenden Anbieter er bereits Courtagen aus anderen Geschäftsbeziehungen bezieht. Der Auftraggeber kann dann nachfragen und entscheiden, wie hoch sein Anspruch an die Unabhängigkeit ist. Der Aufwand für diese Deklaration ist sehr klein und aufgrund der Bedeutung des Vermittlungsgeschäfts nicht unverhältnismässig.

#### **4.8 Zusatzausbildung für BVG-Broker**

Aufgrund der Komplexität der beruflichen Vorsorge sind die Informationskosten relativ hoch. Hohe Informationskosten bedeuten, dass es aufwändig ist, die Leistungen der SGE miteinander zu vergleichen. Im BVG unerfahrene Broker vergleichen deshalb nur einige wenige offensichtliche Leistungsparameter wie beispielsweise die Risikoprämie, den Deckungsgrad und den Umwandlungssatz miteinander, ohne dass sie das Finanzierungssystem, die Anlagepolitik, die Bewertung oder die Risiken durchdrungen haben. Wird im Wettbewerb einzig der Vergleich über wenige Parameter relevant, so führt das wiederum zu einem Anreiz für die SGE, diese Parameter entsprechend zu steuern. Eine solche gezielte Steuerung der relevanten Parameter ist allerdings kaum nachhaltig. Diese Überlegungen werden in Abschnitt 5.3 behandelt.

Bei der Wahl von Vorsorgelösungen in treuhänderischem Auftrag der Versicherten sollte eine *umfassende* Analyse der Vorsorgeeinrichtungen stattfinden (vgl. auch Mettler & Schwendener, 2011, S. 84-87). Dies ist nur möglich, wenn die Akteure über eine genügend qualifizierte Kenntnis der Mechanismen in einer Pensionskasse verfügen. In der derzeitigen Ausbildung zum Versicherungsvertreter VBV nimmt die berufliche Vorsorge gemessen an der Bedeutung und Komplexität eine ungenügende Stellung ein. Von ca. 14-20 Tagen Ausbildung nimmt der BVG-Teil nur etwa zwei Tage in Anspruch. Für ein fundiertes Verständnis der Mechanismen im BVG ist dies eindeutig zu wenig. Eine BVG-spezifische Brokerausbildung als Bedingung zur Vermittlung von Versicherungsleistungen im BVG würde die Qualität der heutigen Beratung verbessern und das Vertrauen steigern. Dies müsste im Art. 184 der AVO geregelt werden.

## 4.9 Zusammenfassung zur Rolle der Broker im Wettbewerb

### **Broker spielen eine wichtige Rolle in der beruflichen Vorsorge:**

Aufgrund der hohen Komplexität des schweizerischen Vorsorgesystems benötigen Unternehmen eine kompetente Beratung in der beruflichen Vorsorge.

### **Die Entschädigung durch Courtagen erzeugt Fehlanreize:**

- Broker unterliegen durch die anbieterbasierte Entschädigung einem Moral Hazard Problem.
- Bei Entschädigungen durch den Anbieter ist die Unabhängigkeit generell in Frage zu stellen.

### **Die Ausbildung von Brokern ist teilweise mangelhaft:**

Die Gefahr von teilweise mangelndem Know-how im BVG-Bereich besteht darin, dass der Vergleich zwischen SGE oft zu stark vereinfacht wird. Der oberflächliche Vergleich löst wiederum falsche Anreize bei den SGE aus.

### **Lösungsvorschläge:**

Die oben genannten Schwächen könnten wie folgt gelöst werden:

- Die Entschädigung bei der Vermittlung von Vorsorgegeschäften muss durch den Auftraggeber geleistet werden (Anpassung von Art. 48k Abs. 2 BVV2).
- Offenlegung der Geschäftsbeziehungen (Erweiterung von Art. 48l BVV2 für Vermittler von Vorsorgegeschäften).
- Zusatzausbildung als Voraussetzung für Broker-Tätigkeiten im BVG (Erweiterung von Art. 184 AVO).

## 5 Auswirkungen des Wettbewerbs

---

### 5.1 Vorsorgeplan

Der Wettbewerb um Neuanschlüsse führt dazu, dass die individuellen Planbedürfnisse der Arbeitgeber von den SGE möglichst abgedeckt werden müssen. Dank moderner Software ist es den SGE auch möglich, Vorsorgepläne beinahe beliebig zu gestalten und somit diese Nachfrage zu befriedigen. Grosse SGE verfügen dadurch über ein grosses Vorsorgeplanangebot.

Die Planvielfalt entspringt der Nachfrage nach individueller Gestaltungsfreiheit der Arbeitgeber und ist somit ein Marktbedürfnis, das in einem modernen Vorsorgesystem befriedigt werden kann, ohne dass daraus ein Nachteil für die Versicherten entsteht. Dies ist jedoch nur dann möglich, wenn folgende drei Punkte erfüllt sind:

- Die gesetzlichen Bestimmungen müssen eingehalten sein.
- Jeder Plan ist fair finanziert, es erfolgt keine Quersubventionierung zwischen den Plänen.
- Die Prozesse und die Verwaltungssoftware können die Planvielfalt effizient umsetzen.

Im Underwriting-Prozess besteht ein Anreiz, die gesetzlichen Bestimmungen grosszügig zu interpretieren und bei der Finanzierung aggressiv zu offerieren. Deshalb verlangt die FRP7, dass der Pensionskassenexperte die Pläne prüft. Die OAK möchte mit ihrem aktuellen Weisungsentwurf *«Risikoverteilung und Governance in Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen»* diese Prüfung explizit für jeden Vorsorgeplan sicherstellen (Ferber, 2018 / OAK BV, 2018).

Die Vorschrift zur Prüfung sämtlicher Vorsorgepläne durch den Pensionskassen-Experten ist jedoch – gerade bei grossen Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen mit mehreren Tausend Anschlüssen – wenig praktikabel. Die grosse Menge unterschiedlicher Vorsorgepläne führt dazu, dass eine manuelle nachträgliche Prüfung praktisch unmöglich ist. Die Heterogenität der Verwaltungssysteme führt ferner dazu, dass für jede einzelne Sammel- und Gemeinschaftseinrichtung ein individuelles IT-Prüfverfahren entwickelt und umgesetzt werden müsste, was einen unverhältnismässig hohen Aufwand mit sich bringen würde.

Dieses Aufwandproblem könnte nur gelöst werden, wenn das Planangebot der SGE eingeschränkt werden würde. Eine Eingrenzung des Dienstleistungsangebots infolge einer umständlichen Prüfung würde jedoch einen ineffizienten Eingriff in den Wettbewerb bedeuten.

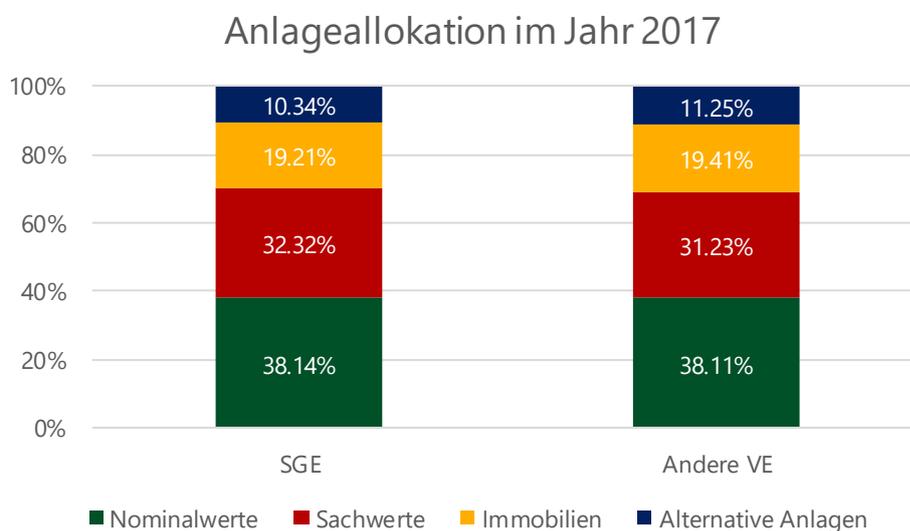
Daher ist das Prüfverfahren an sich zu hinterfragen. Die fast unmöglich umzusetzende individuelle Prüfung sollte von einer prozessualen Prüfung abgelöst werden. Der Stiftungsrat sollte zusammen mit dem Pensionskassen-Experten ein Vorgehen definieren, welches die

Einhalten der gesetzlichen Bestimmungen und der Finanzierung sicherstellt. Dieses Vorgehen müsste folgende Aspekte umfassen:

- Den Geschäftsprozess bei Neukunden oder Plananpassungen;
- die automatisierte Prüfung auf dem Verwaltungssystem;
- die Einbindung in ein funktionierendes IKS sowie
- die externe Stichprobe durch den PK-Experten.

## 5.2 Anlagestrategie

Darstellung 4 vergleicht die Anlagestrategien von SGE mit den Anlagestrategien aller anderen Vorsorgeeinrichtungen. Sie zeigt, dass SGE im Mittel etwa die gleiche Anlagestrategie verfolgen wie eine durchschnittliche Pensionskasse.



**Darstellung 4:** Anlageallokation gemäss BFS (2019b). Quelle: Renditeprognosen c-alm Augur Datenbank

Im Resultat besteht auch kein Unterschied in den erwarteten Renditen – die Median-Renditeerwartung von 29 Vermögensverwaltern beträgt für die kumulierte Anlageallokation der SGE wie auch für diejenige der restlichen Vorsorgeeinrichtungen rund 2.8%.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Als Grundlage der ausgewiesenen Netto Renditeprognosen dienen Konsensusprognosen für 73 Anlagekategorien von 29 Vermögensverwaltern (siehe Anhang A2), welche in das c-alm Prognosetool AUGUR einfließen. Datengrundlage für die Anlageallokation bildet die Pensionskassenstatistik 2017 (BFS, 2019), deren Anlagekategorien auf die AUGUR-Infrastruktur gemappt wurden. Da das BFS in der Statistik keine Fremdwährungsquote ausweist, wurde das FX-Exposure mit demjenigen des CS-PK Index approximiert.

Die Ähnlichkeit verwundert nicht, denn es ist nicht eindeutig festzustellen, wie sich die Anlagerisikofähigkeit der SGE von derjenigen der restlichen Vorsorgeeinrichtungen unterscheidet. Für eine höhere Risikofähigkeit sprechen folgende Punkte:

- In der Regel haben SGE eine deutlich jüngere Altersstruktur als eine durchschnittliche Vorsorgeeinrichtung. Damit verbunden ist eine positive Netto Cash-Flow-Situation und eine hohe Sanierungsfähigkeit.
- Gemeinschaftseinrichtungen sind nicht nur von einem Arbeitgeber abhängig. Das Arbeitgeberrisiko wird somit diversifiziert.

Für eine tiefere Anlagerisikofähigkeit sprechen hingegen folgende Punkte:

- SGE stehen im Wettbewerb. Dies hat im Zusammenhang mit einer Unterdeckung zusätzliche Risiken zur Folge:
  - Eine Unterdeckung kann dazu führen, dass Anschlüsse mit vorteilhafter Struktur die SGE verlassen. Die Ausgestaltung der Abgangsbestimmungen ist daher von besonderer Bedeutung (s. Abschnitt 6.4).
  - SGE können in Unterdeckung oft nicht gleich effektiv sanieren, weil Anschlüsse mit vorteilhafter Struktur sonst potenziell die SGE verlassen würden.
  - Ein starkes Wachstum durch Neuanschlüsse in Überdeckung darf nicht als Begründung für eine höhere Risikofähigkeit herangezogen werden. In Unterdeckung ist die SGE weniger attraktiv; das Wachstum kann dann komplett ausbleiben.
- SGE haben oftmals BVG-nahe Pläne. Minderverzinsungen oder eine Anpassung der Leistungsparameter sind für diese Pläne kaum möglich oder führen zu starker Umverteilung zwischen den Anschlüssen.
- Sammeleinrichtungen mit nur einer Anlagestrategie, aber verschiedenen Vorsorgewerken mit eigener Rechnung müssten ihre Anlagestrategie an dem Vorsorgewerk mit der tiefsten Risikofähigkeit ausrichten. Hierzu mehr in Abschnitt 7.4.

Welche dieser Kriterien letztlich überwiegen, muss im Einzelfall im Rahmen des ALM analysiert werden. In der Summe kann nicht a priori von einer höheren Risikofähigkeit von SGE ausgegangen werden. Bei gleicher Struktur und Branche ist die Risikofähigkeit einer SGE eher tiefer als in einer autonomen Vorsorgeeinrichtung.

## 5.3 Leistungs- und Bewertungsparameter

### 5.3.1 Umwandlungssatz

Laut der Swisscanto Pensionskassenstatistik betrug der durchschnittliche Umwandlungssatz (UWS) aller Vorsorgeeinrichtungen rund 5.83%, derjenige der SGE hingegen 6.09% (Swisscanto

2018 S. 60). Ein wichtiger Grund für den höheren UWS ist der höhere Anteil an BVG-Plänen, deren Umwandlungssatz mit 6.8% gesetzlich vorgegeben ist. Gemäss Swisscanto (2018, S. 7) können 26% der SGE ihren UWS von derzeit 6.8% aufgrund der gesetzlichen Verankerung nicht senken. Die bindende Wirkung des BVG-UWS kann durch die Tatsache begründet werden, dass SGE auch dann noch reine BVG-Pläne oder BVG-nahe Pläne akquiriert haben, als die Finanzierung des gesetzlichen UWS längst kritisch war. SGE, die ihren Neuanschlüssen BVG-Pläne ohne ausreichende Zusatzfinanzierung erlauben, nehmen dadurch massive Quersubventionierungen in Kauf. Sie stellen damit ihr eigenes Wachstum über die Nachhaltigkeit ihrer Finanzierung.

Höhere UWS können zusätzlich begründet werden durch eine jüngere Altersstruktur und das starke Wachstum der SGE, womit der «Druck, den Umwandlungssatz stark und schnell zu senken, nicht im Vordergrund steht» (Bortolin 2017, S.16). Dieses Argument ist nur dann richtig, wenn die SGE aufgrund ihres Wachstums oder ihrer Altersstruktur auch legitimiert ist, höheres Anlagerisiko einzugehen und somit bei der Finanzierung des Umwandlungssatzes einen Vorteil hat. In Abschnitt 5.2 wurde dargelegt, dass die SGE tatsächlich nicht mehr Anlagerisiken tragen als eine durchschnittliche Pensionskasse (Darstellung 4). Somit lässt sich die UWS-Differenz nicht mit höheren Anlageerträgen erklären. Ob aufgrund der besseren Struktur das Potenzial gegeben wäre, über mehr Anlagerisiko eine bessere Finanzierung zu erreichen, ist nicht klar (vgl. Abschnitt 5.2).

Unbestritten ist, dass Sammeleinrichtungen ihren UWS im Unterschied zu firmeneigenen Pensionskassen auch mit einer genügend starken Umhüllung weniger schnell senken. Eine Interpretation dieses Verhaltens kann aber auch sein, dass keine SGE als erste den UWS senken möchte, um keinen Wettbewerbsnachteil zu haben (Baumann, 2016a). Selbst wenn eine SGE den UWS eigentlich senken wollte, so ist nur eine sehr langsame Senkung möglich. Ein Grund dafür könnte sein, dass der UWS bei der Auswahl einer SGE ein zentraler und einfach vergleichbarer Leistungsparameter ist. Ein zweiter Grund ist, dass typischerweise die Entscheidungsträger in den Anschlüssen in fortgeschrittenem Alter und somit vom UWS direkt betroffen sind. Beiden Begründungen wird in der Branche widersprochen. Gemäss Bortolin (2017, S. 16) wird der Konkurrenzkampf der SGE hauptsächlich über Risiko- und Kostenprämien ausgetragen.

Tatsache ist, dass ein hoher UWS seinen Preis hat. Bleibt der UWS überhöht, müssen im Gegenzug die aktiven Versicherten mit tieferen Zinsen rechnen oder mehr Anlagerisiken tragen (Baumann, 2016a). Dies führt zu Umverteilung. Gelöst wird dieses Problem nur, wenn der UWS in seiner Bedeutung im Wettbewerb relativiert wird. Hierbei sind alle Interessengruppen gefordert:

- Die SGE, indem sie Wachstum nicht über unerwünschte Umverteilung stellt, somit einen fairen UWS anbietet und zudem auf reine BVG-Pläne verzichtet.
- Der Arbeitgeber, indem er die Verantwortung wahrnimmt, im Interesse aller Versicherten eine Vorsorgelösung zu suchen und weder im Interesse der Entscheidungsträger einen hohen UWS bevorzugt noch aus Kostengründen einen BVG-Plan umsetzt.
- Die jüngeren Arbeitnehmer, indem sie ihre Interessen einbringen.
- Die Vermittler, indem sie die Zusammenhänge aufzeigen und sich nicht auf einzelne Parameter beschränken (vgl. Abschnitt 4.8)
- Die Politik, indem sie den Umwandlungssatz im BVG-Obligatorium auf ein vernünftiges Niveau reduziert und damit ein wichtiges Signal aussendet.

Regulatorisch wird das Problem eines zu hohen UWS bei SGE etwas entschärft, indem Rückstellungen für Pensionierungsverluste bei Vertragsauflösung und damit verbundener Teilliquidation dem austretenden Anschluss mitgegeben werden müssen.<sup>9</sup> Diese Rückstellungen werden direkt bei Eintritt in der SGE gebildet. In der Konsequenz sollten die SGE diese Rückstellungen bei Eintritt auch vom Anschluss verlangen, um Verluste bei späterer Vertragsauflösung zu verhindern. Dies verteuert für SGE den Anschluss von Vorsorgewerken bei einem hohen UWS. Der Anreiz von hohen UWS sinkt sowohl für SGE als auch für die Anschlüsse, vorausgesetzt, dass der Technische Zinssatz nicht künstlich hochgehalten wird.

### Technischer Zins

Die Argumentation für einen höheren Technischen Zinssatz (TZ) bei den SGE kann ähnlich geführt werden wie für den höheren UWS in Abschnitt 5.3.1. Da die Deckungsgradhöhe ein Selektionskriterium ist, besteht ein Anreiz im Wettbewerb, die Bewertung optimistischer zu halten. Der Deckungsgrad ist deshalb ein Selektionskriterium, weil ein höherer Deckungsgrad tendenziell zu Mehrleistungen führt. Im Gegensatz zum Umwandlungssatz ergibt sich der Wettbewerbsvorteil des höheren TZ also nicht direkt, sondern indirekt über die Deckungsgradhöhe, welche wiederum an die Verzinsungspolitik gekoppelt ist (s. Abschnitt 5.3.2). Bei der Bewertung ist ausserdem die Rolle des Pensionskassenexperten von besonderer Bedeutung. Seine Empfehlung zum TZ unterliegt regulatorischen Bestimmungen. Zu erwähnen ist die FRP4, die mit dem Referenzzinssatz eine Obergrenze definiert.

---

<sup>9</sup> Das Bundesgericht hat im BGE 144 V 120 S. 125 festgehalten, dass bei einer Teilliquidation die Rückstellung für Pensionierungsverluste dem Abgangsbestand mitzugeben ist, sofern die technischen Risiken mit dem Abgangsbestand übertragen werden. Dies bedeutet, dass abhängig vom Rückstellungsreglement der jeweiligen SGE für die aktiven Versicherten, welche in den kommenden 7 bis 10 Jahren pensioniert werden die Rückstellungen anteilmässig mitzugeben sind, ansonsten würde der Fortbestand bessergestellt, indem er an den frei gewordenen Mitteln mitpartizipiert (BGE 144 V 120 S. 125).

Laut der Swisscanto Pensionskassenstatistik betragen die durchschnittlichen TZ aller privatrechtlicher Vorsorgeeinrichtungen rund 1.98%, diejenigen der SGE 2.07% (Swisscanto 2018 S. 53). Insofern ist der Unterschied inzwischen relativ klein.

Erwähnenswert ist jedoch, dass viele SGE – in unserem Sample 68% – immer noch Periodentafeln anwenden. Dieser Wert liegt deutlich unter dem in der Swisscanto Studie (2018, S. 67) ausgewiesenen Wert, wonach 61% der untersuchten Pensionskassen inklusive der SGE eine Periodentafel verwenden.

### 5.3.2 Verzinsung der Altersguthaben

Die Verzinsung der Altersguthaben ist neben dem Umwandlungssatz der zweite wichtige Leistungsparameter einer Vorsorgeeinrichtung. Im Gegensatz zum UWS ist die Verzinsung der Altersguthaben von Jahr zu Jahr neu zu bestimmen und somit variabel. Die Bestimmung der Verzinsung hängt einerseits von der finanziellen Situation und somit von der Deckungsgradhöhe ab, andererseits spielt die laufende Performance auf dem Anlagevermögen eine wichtige Rolle.

Es besteht für die SGE ein Anreiz, die Verzinsung möglichst hoch anzusetzen, da die historische Verzinsung ein wichtiges Kriterium in der Selektion einer SGE ist. Der Gesetzgeber hat diesen Anreiz so hoch gewichtet, dass er in der BVV 2 Art. 46 für SGE eine explizite Obergrenze für die Verzinsung vorgibt, sofern die Wertschwankungsreserven nicht voll geäufnet sind. Gemäss Swisscanto (2018, S. 6) könnte diese Vorschrift auch der Grund sein, warum im Jahr 2017 trotz ca. 0.5%-Punkte höherer Anlageperformance die SGE ihre Altersguthaben nur zu 2.07% gegenüber den restlichen Vorsorgeeinrichtungen mit 2.58% verzinst haben.

Aus ökonomischer Sicht ist eine nachhaltig tiefere Verzinsung der Altersguthaben in der durchschnittlichen SGE eine Folge des höheren Umwandlungssatzes (vgl. Abschnitt 5.3.1) und vor allem der Verwässerung (vgl. Abschnitt 5.4), welche durch tiefere Verwaltungskosten (s. Abschnitt 4.3) oder eine höhere Anlagerendite (vgl. Abschnitt 5.2) nicht kompensiert werden können. Die einzige Kompensationsmöglichkeit besteht in der tieferen Verzinsung.

Für die SGE ist es keine einfache, aber eine zentrale Aufgabe, einen Zinsmechanismus so zu bestimmen, dass dieser

1. der jeweiligen finanziellen Situation Rechnung trägt, wobei hier BVV2 Art. 46 zu berücksichtigen ist;
2. trotz Verwässerung (bei Gemeinschaftseinrichtungen) finanzierbar ist (hierzu s. Abschnitt 5.4);
3. Bereitschaft signalisiert, die aktiven Versicherten früh am Erfolg zu beteiligen und
4. in einem vernünftigen Verhältnis zum Umwandlungssatz steht und trotz hohem Umwandlungssatz finanzierbar ist.

Je höher der Umwandlungssatz gewählt wird, desto tiefer muss bei gleichbleibendem Anlagerisiko der Zinsmechanismus angesetzt werden und desto grösser ist die Umverteilung.<sup>10</sup>

Inzwischen ist unbestritten, dass Zinsgarantien in einer SGE höchst problematisch sind. Die Verzinsung in einer SGE ist das wichtigste Ventil zur Steuerung des Deckungsgrades. Eine SGE, die sich dieses Ventils selbst beraubt, muss mit Haftungsfolgen rechnen. Im Fall Provitas<sup>11</sup> wurde der Stiftung eine Zinsgarantie in Kombination mit fehlenden Teilliquidationsbestimmungen (vgl. Abschnitt 6.4) zum Verhängnis. Eine Sanierung mit der Zinsgarantie war nicht mehr möglich.

### 5.3.3 Ziel-Wertschwankungsreserven

Die Bestimmung in BVV2 Art. 46 zur Obergrenze der Altersguthabenverzinsung kann ausgehebelt werden, indem die Ziel-Wertschwankungsreserve (Ziel-WSR) möglichst tief gehalten wird.

Die SGE steht somit einem Dilemma gegenüber: Aus Sicherheitsgründen und um im Fall einer Teilliquidation im individuellen Austritt möglichst keine freien Mittel mitgeben zu müssen, würde die SGE die Ziel-WSR gerne möglichst hoch ansetzen. Damit sie aber früh bereits eine höhere Verzinsung leisten kann und nicht durch BVV2 Art. 46 zurückgebunden wird, müsste die Ziel-WSR möglichst tief angesetzt werden.

Die Festlegung der Ziel-WSR gehört zur strategischen Aufgabe einer SGE und kann nicht isoliert vom Zinsmechanismus und der Rückstellungspolitik erfolgen. Als objektive Vergleichsgrösse für die Höhe der Ziel-WSR kann ein Solvenztest PKST® eingesetzt werden. In Baumann (2015a, S. 45-46) werden verschiedene Kriterien zur Bestimmung der Ziel-WSR diskutiert.

## 5.4 Verwässerung bei Neuanschlüssen

Wachstum führt bei Gemeinschaftseinrichtungen zu Verwässerung. Das Problem der Verwässerung resultiert daher, dass typischerweise Anschlüsse zu einem Deckungsgrad von 100% in ein bestehendes Kollektiv mit Reserven aufgenommen werden. Liegt der Deckungsgrad beispielsweise bei 115% und wächst die Gemeinschaftseinrichtung mit 5%, so sinkt der Deckungsgrad aufgrund der Verwässerung auf 114.3%, d.h. die Sollrendite zum Erhalt des Deckungsgrades ist rund 0.7%-Punkte höher. Diese erhöhte Sollrendite kann durch verschiedene Massnahmen aufgefangen werden: Entweder mit deutlich höherem Anlagerisiko

---

<sup>10</sup> Zur Solidarität und Umverteilung s. Baumann & Koller (2018, S. 53ff) oder Baumann (2016b, S. 307 - 315).

<sup>11</sup> BGE 9C\_752/2015 und Kommentar dazu in Baumann (2017, S. 103-104)

oder mit – je nach Struktur – ca. 1% tieferer Altersguthaben-Verzinsung.<sup>12</sup> Da das Anlagerisiko bei SGE nur wenig höher ist als bei anderen Pensionskassen ist davon auszugehen, dass die mit dem Wachstum einhergehende Verwässerung über tiefere Verzinsung zu Lasten der Versicherten finanziert werden muss. Dies zeigt sich auch in den effektiven Zahlen (s. Abschnitt 5.3.2).

Die Verwässerung bei Neuanschlüssen ist vor allem für Gemeinschaftseinrichtungen ein sehr zentrales Thema, das in Abschnitt 6 zusammen mit den Austrittsbedingungen genauer erläutert wird.

## 5.5 Zusammenfassung zu den Folgen des Wettbewerbs

### Vielfalt im Angebot der SGE

Die SGE reagieren mit ihrem Planangebot auf die Nachfrage im Markt. Diese Entwicklung ist natürlich und effizient, vorausgesetzt folgende Punkte sind berücksichtigt:

- Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen;
- faire Finanzierung der einzelnen Pläne, keine Quersubventionierung;
- effiziente Planumsetzung.

Für die Prüfung der gesetzlichen Bestimmungen ist ein Umdenken nötig. Die individuelle Prüfung sollte durch eine prozessuale Prüfung abgelöst werden. Diese Prüfung umfasst

- den Geschäftsprozess bei Neukunden oder Plananpassungen;
- die automatisierte Prüfung auf dem Verwaltungssystem;
- die Einbindung in ein funktionierendes IKS und
- die externe Stichprobe durch PK-Experte

### Anlagestrategie

Die Anlagestrategie einer durchschnittlichen SGE ist fast identisch zur durchschnittlichen Anlagestrategie aller Pensionskassen. Ob die Risikofähigkeit einer SGE höher oder tiefer ist als bei einer durchschnittlichen Vorsorgeeinrichtung hängt nicht nur von ihrer Struktur, sondern auch von der Zusammensetzung der Anschlüsse, den Teilliquidationsbestimmungen und der Risikoaufteilung auf verschiedene risikotragende Einheiten ab.

### Parameter

Bei SGE besteht ein Anreiz, die Bewertungsparameter (technischer Zinssatz, Tafelwerke) so zu wählen, dass der Deckungsgrad möglichst hoch erscheint. Allerdings kann in der Praxis nicht bestätigt werden, dass SGE diesem Anreiz folgen. Die Bedeutung einer «fairen» Bewertung

---

<sup>12</sup> Vergleichbare Rechenbeispiele sind in Baumann (2016a) zu finden.

scheint den Anbietern bewusst zu sein und die Regulatorien helfen, die nötigen Anpassungen durchzusetzen.

Bei SGE besteht ein Anreiz, Leistungsparameter auf Kosten junger Versicherter und auf Kosten der Deckungsgradentwicklung hoch zu wählen, um im Wettbewerb attraktiv zu sein.

Tatsächlich ist der Umwandlungssatz der SGE 0.2%-Punkte höher als der Durchschnitt aller Pensionskassen.

Im Unterschied zum Umwandlungssatz ist die Verzinsung der Altersguthaben bei SGE eher tiefer als bei einer durchschnittlichen Pensionskasse. Grund dafür könnten die regulatorische Beschränkung (BVV2 Art. 46) oder aber die Kostenbelastung durch den höheren Umwandlungssatz und die Verwässerung sein.

### **Verwässerung**

Das starke Wachstum führt bei Gemeinschaftseinrichtungen zu Verwässerung der Reserven. Diese Verwässerung belastet die Finanzierung einer Gemeinschaftseinrichtung. Das Thema Verwässerung wird in Abschnitt 6 zusammen mit den Austrittsbedingungen genauer erläutert.

## 6 Ein- und Austrittsbedingungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

---

### 6.1 Wachstum versus Verwässerung

Die Verwässerung ist, wie in Abschnitt 5.4 dargelegt, ein negativer Nebeneffekt des Wachstums einer Gemeinschaftseinrichtung, die – im Gegensatz zu einer Sammeleinrichtung – einen Vorsorgewerk-übergreifenden Deckungsgrad führt. Das Problem der Verwässerung bei Gemeinschaftseinrichtungen könnte einfach gelöst werden, indem von Neuanschlüssen verlangt werden würde, dass diese sich mit Reserven – im Extremfall Deckungsgrad-neutral – in das Kollektiv einkaufen. Damit würde allerdings das Wachstum deutlich gebremst werden: Solange ein Anschluss alternative Gemeinschaftseinrichtungen findet, die bei gleichem Deckungsgrad einen Einkauf ohne Reserven ermöglichen, wird er nicht bereit sein, zusätzliche Mittel einzubringen. Um einen Wachstumseinbruch zu verhindern, verzichten die Gemeinschaftseinrichtungen deshalb auf Reserven. Als Argumente für nachhaltiges Wachstum werden hauptsächlich folgende Punkte genannt:

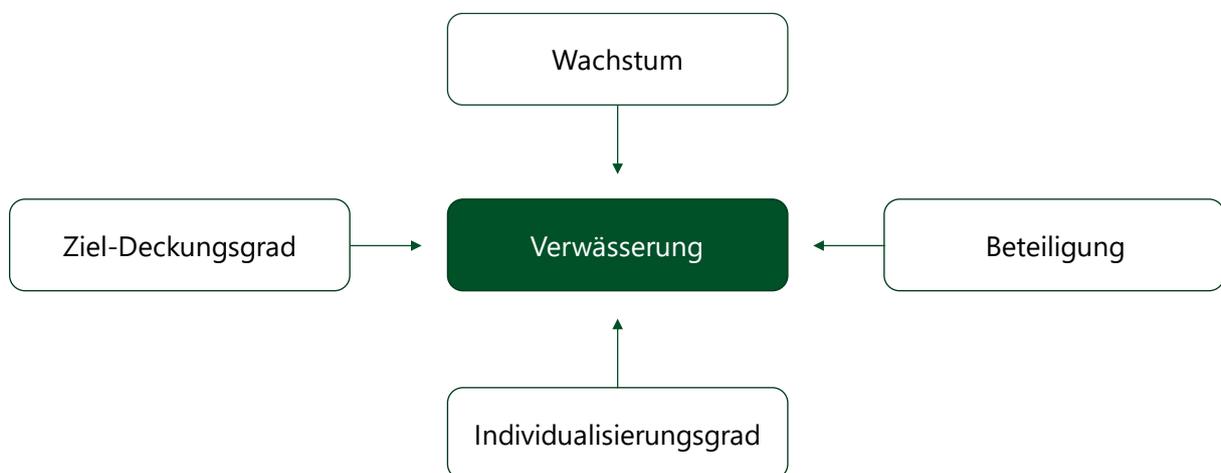
- **Kostenvorteile:** Je grösser die Gemeinschaftseinrichtung wird, desto tiefer werden die Kosten pro Kopf (s Darstellung 3). Wie in der gleichen Darstellung allerdings aufgezeigt wurde, sind die Wettbewerbskosten grundsätzlich relativ hoch. Eine Gemeinschaftsstiftung, die nicht mehr wachsen wollte, könnte auf diese Wettbewerbskosten verzichten. Gerade bei grösseren Gemeinschaftseinrichtungen, deren Grenznutzen durch zusätzliche Anschlüsse tief ist, kann das Kostenargument deshalb nicht als Begründung für Wachstum verwendet werden.
- **Strukturverbesserungen:** Neuanschlüsse führen zu einer Verjüngung des Bestandes. Diese Verjüngung führt zu einer höheren Risikofähigkeit, welche wiederum bessere Anlageerträge ermöglicht. Dies ist ein valables Argument, solange wirklich nur Anschlüsse aufgenommen werden, welche die aktuelle Struktur verjüngen. Allerdings müsste die Verjüngung deutlich und nachhaltig erfolgen, um die Zusatzkosten aus Sicht der Versicherten zu rechtfertigen.

Die negativen Aspekte des Wachstums sollten verstärkt von den Führungsorganen in die Strategieplanung miteinbezogen werden. Es ist sicher fraglich, ob die Versicherten in Kenntnis davon den bisherigen Wachstumskurs in allen Gemeinschaftseinrichtungen weiterhin unterstützen würden.

### 6.2 Umgang mit dem Thema Verwässerung

Eine Gemeinschaftseinrichtung sollte das Thema Verwässerung zu einem festen Bestandteil der strategischen Planung machen. Letztlich werden in diesem Zusammenhang verschiedene strategische Fragen aufgeworfen.

- Welches Wachstum ist anzustreben? Je höher das Wachstum, desto grösser die Verwässerung.
- Wie hoch soll der Zieldeckungsgrad sein? Je höher das Sicherheitsbedürfnis, desto grösser die Verwässerung.
- Wie sollen die Versicherten beteiligt werden? Verfolgt die Gemeinschaftseinrichtung ein Wachstumsziel, so wird es durch die Verwässerung schwierig, die Versicherten an einer höheren Performance zu beteiligen.
- Wie weit sollen Reserven individualisiert werden? Um die Verwässerung zu reduzieren oder ganz zu eliminieren, ohne das Wachstum zu gefährden, können allenfalls die Reserven stärker individualisiert werden. In Abschnitt 6.6 wird eine Teilindividualisierung der Reserven diskutiert, in Abschnitt 7 der Übergang zu einer Sammeleinrichtung. Vergleiche dazu auch Baumann (2015b).



**Darstellung 5:** Zusammenhang der Verwässerung mit strategischen Fragestellungen. Quelle: Eigene Darstellung

### 6.3 Problem der asymmetrischen Ein- und Austrittsbestimmungen

Aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen<sup>13</sup> werden im Fall einer Teilliquidation Rückstellungen und Reserven grundsätzlich mitgegeben, sofern sie im verbleibenden Bestand nicht mehr benötigt werden. Für eine Gemeinschaftseinrichtung bedeutet dies, dass eine Teilliquidation bei Vertragsauflösung dazu führt, dass Reserven grundsätzlich mitgegeben werden müssen.

Aus der Asymmetrie bezüglich Ein- und Austrittsbestimmungen ergibt sich eine Moral-Hazard-Problematik. So kann ein Anschluss ohne Reserven zu einer Gemeinschaftseinrichtung mit einem Deckungsgrad von 115% wechseln und bei Vertragsauflösung die 15% Reserven für sich in Anspruch nehmen. Diese 15% Reserven kann er dann wieder auflösen, wenn er zur nächsten

<sup>13</sup> Art. 53b BVG, Art. 53d BVG, Art. 27h BVV2

Gemeinschaftseinrichtung mit 115% Deckungsgrad wechselt, bei der er sich erneut ohne Reserven einkaufen kann. Dieser Prozess könnte weiter fortgesetzt werden.

Wenn Neuanschlüsse Reserven einbringen müssten, wären Eintritt und Austritt symmetrisch und dieses Moral Hazard Problem eliminiert. Die Symmetrie könnte aber auch hergestellt werden, indem eine Teilliquidation möglichst verhindert wird. Die Folgen davon werden in Abschnitt 6.4 beschrieben.

Andere Möglichkeiten zur Verminderung oder Eliminierung des Asymmetrie-Problems bestehen in einer passenden Ausgestaltung des Teilliquidationsreglements (s. Abschnitt 6.4), in einer Teilindividualisierung der Reserven (s. Abschnitt 6.6) oder im Wechsel zu einer Sammeleinrichtung (s. Abschnitt 0).

## 6.4 Relevanz der Teilliquidationen

Der Kapitalabfluss bei Teilliquidationen, verbunden mit der aufwändigen Abwicklung, veranlasst manche Gemeinschaftseinrichtungen dazu, Teilliquidationen möglichst zu verhindern.

Was in Überdeckung vorteilhaft für die Gemeinschaftseinrichtung ist, kann allerdings in Unterdeckung zum Bumerang werden. Fällt eine Gemeinschaftseinrichtung in Unterdeckung, tendieren insbesondere Anschlüsse mit einem guten demografischen Verhältnis zur Kündigung. Verlassen diese die Sammeleinrichtung, so verschlechtert sich die Versichertenstruktur. Eine Teilliquidation würde dieses Problem entschärfen, weil dann in Unterdeckung das Defizit mitgenommen werden müsste und damit die Kündigung des Anschlussvertrags unattraktiv wird. Gemeinschaftseinrichtungen ohne griffiges Teilliquidationsreglement sind sich des damit verbundenen Verlusts der Risikofähigkeit oft nicht bewusst. Sie legitimieren ihre Risikofähigkeit mit ihrer aktuellen Bestandesstruktur und ihrem Wachstum, beides ist aber vom Deckungsgrad abhängig und verschlechtert sich bei Manifestation des Risikos.

Unter Berücksichtigung dieses Risikos müssten diese Gemeinschaftseinrichtungen die Anlagerisiken so steuern, dass sie möglichst nicht in Unterdeckung fallen, d.h. bei tieferem Deckungsgrad Risiko reduzieren. Eine zu hohe Teilliquidationsschwelle führt somit zu tieferer Risikofähigkeit und zu prozyklischen Verhaltensmustern in der Anlagestrategie. Die Vorteile des Risikotransfers werden aufgegeben.<sup>14</sup>

Im Fall Provitas<sup>15</sup> wurden der Stiftung fehlende Teilliquidationsbestimmungen zum Verhängnis. Eine Sanierung war kaum möglich, da Anschlüsse ohne Defizit die Stiftung verlassen konnten.

---

<sup>14</sup> Zum Risikotransfer s. Baumann & Koller (2018, S. 53ff) oder Baumann (2016b, S. 307-315).

<sup>15</sup> BGE 9C\_752/2015 und Baumann (2017, S. 103-104)

In Kombination mit der Zinsgarantie (vgl. Abschnitt 5.3.2) war absehbar, dass die Unterdeckung nicht ausfinanziert werden konnte.

Teilliquidationen sind wichtig, damit eine Gemeinschaftseinrichtung in einer Unterdeckung nicht in einen Teufelskreis, in eine sich verschlimmernde finanzielle Situation gerät. Nur so können Anlagerisiken auch bei tiefem Deckungsgrad aufrechterhalten und prozyklisches Verhalten verhindert werden: Teilliquidationen erhöhen die Austrittskosten in Unterdeckung und ermöglichen es Gemeinschaftseinrichtungen, die eingegangenen Risiken solidarisch zu tragen. Es braucht also «Sand im Getriebe» des Wettbewerbs, damit die Risikofähigkeit des Systems nicht gefährdet ist.

## 6.5 Ausgestaltung des Teilliquidationsreglements

Um die Mitgabe von Reserven möglichst einzudämmen, enthalten Teilliquidationsreglemente von Gemeinschaftseinrichtungen typischerweise Bestimmungen, die die Attraktivität einer Vertragsauflösung reduzieren. Möglichkeiten hierfür sind:

- Erwerb des Anspruchs auf Reserven geknüpft an eine Vertragsdauer.  
In dieser Variante wird der Anspruch an den Reserven über eine bestimmte Zeitdauer erworben. Das Moral-Hazard-Problem wird dadurch verschleppt, jedoch noch nicht vollständig gelöst.
- Anspruch an Reserven nur, soweit solche eingebracht und erwirtschaftet wurden.  
Diese Bestimmung ist heute häufig anzutreffen und kann die Asymmetrie zwischen Ein- und Austritt lösen. Allerdings wird damit das Verwässerungsproblem noch nicht gelöst.

## 6.6 Teilindividualisierung der Reserven

Die beiden Probleme der Deckungsgradverwässerung und der asymmetrischen Ein- und Austrittsbestimmungen sind in der strategischen Planung einer Gemeinschaftseinrichtung von zentraler Bedeutung. Das Führungsorgan ist gefordert und muss Lösungen für die Abschwächung der vorgängig beschriebenen Probleme finden.

Eine Lösung stellt die Individualisierung der Reserven dar. Dabei werden Reserven den einzelnen Anschlüssen zugeordnet und als Rückstellung bilanziert. Hierfür gibt es zahlreiche Umsetzungsmöglichkeiten, beispielsweise:

- Die Gemeinschaftseinrichtung rechnet mit Anschlussjahrgruppen; je nach Deckungsgradhöhe wird den bereits bestehenden Anschlussjahrgruppen eine Reserve zugeteilt, die als Rückstellung bilanziert und von diesen Anschlussjahrgruppen gemäss einem vorgegebenen Mechanismus wiederverwendet werden darf.
- Ein Teil der Überperformance wird als Zins umgerechnet und individuell einer Rückstellung zugeordnet. Daraus können bei genügend hohen totalen Rückstellungen

die von den Anschlüssen eingebrachten Zinszahlungen als Höhverzinsungen bezogen werden.

Solche und ähnliche Varianten haben folgende Eigenschaften, damit die Verwässerung und die Asymmetrie von Ein- und Austrittsbedingungen auch tatsächlich reduziert werden:

- Zusatzleistungen werden in einem Gefäss angespart, das mit einem Verwendungszweck als notwendiges Vorsorgekapital gemäss Art. 44 BVV2 bewertet wird. Nur so kann der Deckungsgrad nach Art. 44 BVV2 und damit die Verwässerung reduziert werden.
- Dieses Gefäss kann in einer Unterdeckung zu Sanierungszwecken verwendet und somit also kollektiviert werden. Nur dann ist ein tieferer Deckungsgrad möglich, ohne dass die Sicherheit beeinträchtigt ist, da ein Teil des Vorsorgekapitals im Sanierungsfall aufgelöst werden kann.

Der Mechanismus zur Äufnung und Verwendung des Reservegefässes steuert das Zusammenspiel zwischen

- Höhe und zeitlicher Staffelung der Zusatzleistung,
- Deckungsgradhöhe und
- Sicherheitsanspruch.

Dieser Mechanismus ist zwingend regulatorisch festzuhalten und detailliert zu erläutern.

Im Sinne von Art. 46 BVV2 muss dabei sichergestellt sein, dass ein angemessenes Sicherheitsniveau eingehalten ist, bevor Zusatzleistungen ausgeschüttet werden. Die zur Sanierung verwendbaren Rückstellungen sind dabei Teil dieses Sicherheitskalküls. Die Zielwertschwankungsreserven können tiefer angesetzt werden, sofern vorhandene Rückstellungen zur Sanierung verwendet werden können. Oder anders ausgedrückt: Der Deckungsgrad ist nicht vergleichbar mit dem Deckungsgrad anderer Vorsorgeeinrichtungen, die keine Rückstellungen zur Sanierung einsetzen können. Umso mehr ist eine Prüfung der Zusammenhänge und der Folgen für die Sicherheit der Stiftung notwendig.

## 6.7 Zusammenfassung zu Ein- und Austrittsbedingungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

### **Wachstum ist ein strategischer Entscheid:**

Bei einer Gemeinschaftseinrichtung führt Wachstum zu Verwässerung. Diese Verwässerung kann zusammen mit den anderen Wettbewerbskosten dazu führen, dass Wachstum für die Versicherten nachteilig ist. Diese Nachteile sind in die strategische Planung einer Gemeinschaftseinrichtung einzubeziehen und den Vorteilen von Wachstum gegenüber zu stellen.

### **Teilliquidationsbestimmungen sind wichtig:**

Die Durchführung von Teilliquidationen ist mit Aufwand verbunden und Teilliquidationen schränken den Wettbewerb ein, da ein Wechsel der SGE aus einer Unterdeckung ohne zusätzliche Kosten kaum möglich ist. Gleichzeitig führt die Teilliquidation jedoch dazu, dass ein Anschluss bei Vertragsauflösung einen grundsätzlichen Anspruch auf Reserven hat und somit davon profitieren kann (Moral Hazard). Ziel der SGE sollte sein, Teilliquidationen so auszugestalten, dass falsche Anreize eingeschränkt werden. Griffige Teilliquidationsbestimmungen bei Vertragsauflösung in Unterdeckung sind für die Risikofähigkeit einer SGE wichtig.

### **Teilindividualisierung der Reserven:**

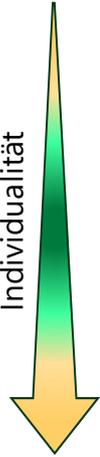
Zur Schmälerung des Verwässerungsproblems können Reserven als Rückstellungen für Leistungsverbesserungen individualisiert werden. Dabei ist zu beachten, dass sich dadurch die Beurteilung der Sicherheit gegenüber einer SGE ohne solche Rückstellungen verändert, je nachdem, wie solche Rückstellungen für Leistungsverbesserungen und die Behebung einer Unterdeckung herangezogen werden können. Eine Beurteilung nur anhand des Deckungsgrades nach BVV2 Art. 44 greift zu kurz.

## 7 Individualitätsgrad von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen

Um sich im Wettbewerb zu positionieren, müssen SGE ihren Individualitätsgrad festlegen. Nicht selten stellt man fest, dass sich SGE stark von spontanen Marktbedürfnissen leiten lassen und sich so der Individualitätsgrad organisch einstellt. Damit sind allerdings grundsätzliche Fragen verbunden, die in diesem Abschnitt angesprochen werden sollen.

### 7.1 Individualitätsgrad einer SGE

Der Individualitätsgrad einer SGE lässt sich wie folgt einteilen:

	Grad	Beschreibung	Individuelle Komponenten
	0	Keine Individualität	Volle Solidarität unter den Anschlüssen
	1	Mögliche Wahl des Vorsorgeplans	Individuelle Finanzierung der Risikoleistung und Vorsorgepläne
	2	Zuordnung von Reserven zu einzelnen Anschlüssen oder Anschlussgruppen	Individuelle Zusatzleistungen
	3	Pro Anschluss oder Anschlussgruppe eigene Bilanzierung	Individueller Deckungsgrad, individuelle Sanierung und evtl. individueller UWS
	4	Pro Anschluss oder Anschlussgruppe eine eigene Anlagestrategie	Individuelle Anlagestrategie
	5	Pro Anschluss oder Anschlussgruppe eine eigene Umsetzung der Vermögensanlagen	Individuelle Anlagegefässe

**Darstellung 6:** Individualitätsgrad von SGE: Quelle Eigene Darstellung

In Abschnitt 5.1 wurde dargelegt, dass innerhalb der meisten SGE bereits ein hoher Grad an Individualität stattfindet, indem verschiedene Planvarianten angeboten und individuell mit passenden Beiträgen finanziert werden (Individualitätsgrad 1).

Der nächste Individualisierungsschritt ist eine individuelle Zuordnung von Reserven auf die einzelnen Anschlüsse gemäss Abschnitt 6.6 (Individualitätsgrad 2).

Um Solidaritäten zwischen den Anschlüssen aufzubrechen oder zur endgültigen Lösung der Deckungsgradverwässerung sowie der asymmetrischen Ein- und Austrittsbestimmungen zu kommen, kann als nächster Individualisierungsschritt (Individualitätsgrad 3) jeder Anschluss individuell bilanziert werden und so entsprechend seinen eigenen Deckungsgrad erhalten. Aus einer Gemeinschaftseinrichtung wird eine Sammeleinrichtung gemäss der Definition in Abschnitt 1.2. Werden in einer Sammeleinrichtung dann wiederum Anschlüsse zu einer Gruppe zusammengefasst, so funktioniert die einzelne Gruppe innerhalb der Sammeleinrichtung wieder wie eine Gemeinschaftseinrichtung.

Welche Anschlüsse zu solchen Anschlussgruppen zusammengefasst werden, hängt davon ab, welche Solidaritäten bestehen bleiben und welche eliminiert werden sollen. Werden beispielsweise Anschlüsse bei Neueintritt einer Gruppe zugeordnet, welche die gleiche Deckungsgradsituation hat, so wird damit die Solidarität betreffend Reserven aufgebrochen, es gibt keine Verwässerung mehr. Eine andere Variante ist die Zuordnung von Anschlüssen zu einer Anschlussgruppe mit gleichem Umwandlungssatz.

Als weiterer Individualisierungsschritt ist es möglich, dass der einzelne Anschluss seine Anlagestrategie selbst wählt (Individualitätsgrad 4). Die Individualität in der SGE ist dann maximal, wenn zusätzlich noch die Anlagegefässe individuell umgesetzt werden (Individualitätsgrad 5).

## 7.2 Sammeleinrichtung versus Gemeinschaftseinrichtung

Die getrennte Rechnung einzelner Anschlüsse oder Anschlussgruppen bei Sammeleinrichtungen führt zur Aufhebung von Solidaritäten zwischen den Anschlüssen und hat verschiedene Konsequenzen, die Vor- und Nachteile mit sich bringen. Grob zusammengefasst kann festgehalten werden, dass eine Gemeinschaftseinrichtung Vorteile bei den Kosten (Skalenerträge) und den passivseitigen Risiken (Diversifikation und Gesetz der grossen Zahl) mit sich bringt, während in Sammeleinrichtungen unerwünschte Umverteilungen besser aufgebrochen werden können. Ob die Vor- oder die Nachteile einer Sammeleinrichtung überwiegen, ist stark davon abhängig, wie die mit der Solidarität einher gehende Umverteilung beurteilt wird.<sup>16</sup>

Typischerweise wird bei einer wachsenden SGE die Verwässerung (s. Abschnitt 5.4) als störende Umverteilung empfunden. Mit einer getrennten Rechnung kann sie eliminiert werden. Ebenfalls als störend wird angesehen, dass in einer Gemeinschaftseinrichtung unzureichend finanzierte obligatorische BVG-Pläne durch andere Anschlüsse quersubventioniert werden, also ein Trittbrettfahrerproblem besteht.

Hingegen wird in einer Gemeinschaftseinrichtung das Arbeitgeberberrisiko (strukturelles Risiko) besser aufgefangen: Wenn ein Arbeitgeber restrukturieren muss, werden die verbleibenden Versicherten vom Kollektiv solidarisch getragen; das Arbeitgeberberrisiko wird besser diversifiziert.

Unbestritten ist, dass zu kleine Einheiten von Nachteil sind. Das strukturelle Risiko und das Versicherungsrisiko nehmen bei kleinen Einheiten deutlich zu. Deshalb fasst eine Sammeleinrichtung Kleinstanschlüsse zu Gruppen zusammen.

---

<sup>16</sup> Eine Einteilung verschiedener Solidaritäten findet sich in Baumann & Koller (2018, S. 53ff) oder Baumann (2016b, S. 307 - 315).

Insbesondere zur Reduktion des Versicherungsrisikos sind grössere Gruppen nötig. Die klassische Risikoversicherung (Invalidität und Tod bei den aktiven Versicherten) kann hierfür einfach rückversichert werden, wohingegen das Mortalitätsrisiko bei den rentenbeziehenden Personen nur durch eine grössere Population diversifiziert werden kann. Hierfür gibt es verschiedene Ansätze, die im folgenden Abschnitt kurz beschrieben werden.

### 7.3 Mortalitätsrisiko in Sammeleinrichtungen

Das Mortalitätsrisiko bei rentenbeziehenden Personen lässt sich durch das Gesetz der grossen Zahlen reduzieren. Sammeleinrichtungen verkleinern allerdings durch getrennte Rechnungen die Rentnerpopulationen. Das Gesetz der grossen Zahlen steht somit im Widerspruch zur Individualität einzelner Anschlüsse.

Diesem Problem kann nur begegnet werden, indem die Solidarität zwischen den Rentnerpopulationen wieder vergrössert wird. Eine triviale Lösung ist die Zusammenführung der Anschlüsse mit ihren Rentenbeständen zu grossen Gruppen. Dies steht aber oft im Widerspruch zur gewünschten Individualität.

Eine andere Möglichkeit besteht darin, einen Sterblichkeitsausgleich zu installieren. Die Rentnerbestände der verschiedenen Anschlüsse werden für den Jahresabschluss hypothetisch aggregiert und relative Sterblichkeitsgewinne oder -verluste werden ausgeglichen. In diesem Verfahren leisten also Anschlüsse mit unerwartet hoher Sterblichkeit einen Beitrag an Anschlüsse mit unerwartet tiefer Sterblichkeit. Wichtig ist bei diesem Verfahren, dass systematische Unterschiede in der Mortalität geprüft, transparent gemacht werden und in die künftigen Sterblichkeitserwartungen einfließen.

Eine dritte Möglichkeit ist die Abspaltung der Rentnerpopulationen und Zusammenführung in einen Rentnerpool mit getrennter Rechnung. Dadurch kann die gewünschte Grösse erreicht werden, das Mortalitätsrisiko wird reduziert oder gar eliminiert. Allerdings ist die Handhabung eines Rentnerpools nicht trivial. Es gilt, die Finanzierung und die Risikoträger zu bestimmen und die Prozesse zu definieren. Konkret stellen sich diverse Fragen:

- Mit welcher Kapitalausstattung werden die Rentner in den Rentnerpool übertragen?
- Welche Kapitalanlagen oder -erträge werden auf den Rentnerpool übertragen?
- Wie wird der Rentnerpool saniert?
- Wie sind die Nachschusspflichten geregelt? Wie werden Rentner ohne Arbeitgeber in der Nachschusspflicht berücksichtigt?

Bei der zweiten und dritten Möglichkeit ist zu berücksichtigen, dass in jeder Sammeleinrichtung mit hoher Wahrscheinlichkeit Rentnerbestände ohne Arbeitgeber entstehen werden, die bei

beiden Möglichkeiten unterschiedlich ausgeprägt von den anderen Vorsorgewerken solidarisch mitgetragen werden.

#### 7.4 Anlagerisiko in Sammeleinrichtungen

Sammeleinrichtungen mit Individualitätsgrad 3 gemäss Abschnitt 7.1, die zwar mit getrennter Rechnung, aber mit einheitlicher Anlagestrategie arbeiten, sind relativ häufig. Diese Kombination bedarf aus Risikosicht besonderem Augenmerk. Kritisch ist in dieser Stufe, dass der einzelne Anschluss oder die einzelne Anschlussgruppe isoliert Risikoträger ist, also isoliert Sanierungsmassnahmen ergreifen muss und im Konkursfall des Arbeitgebers auch isoliert liquidiert und nötigenfalls dem Sicherheitsfonds belastet wird. Die Anlagestrategie wird dagegen auf Ebene Sammeleinrichtung vorgegeben, was bedeutet, dass die einzelnen Risikoträger keinen Einfluss auf die Anlagerisiken haben. Die einzelnen Anschlüsse können sich jedoch in ihrem Bestand (Aktive/Rentner, jung/alt), in ihrer Arbeitgebersituation und so in ihrer Risikofähigkeit stark unterscheiden. Die gleiche Anlagestrategie bei einem von Rentnern dominierten Anschluss wie bei einem von aktiven Versicherten dominierten Anschluss ist problematisch; für den rentnerlastigen Anschluss ist sie mangels Risikofähigkeit zu aggressiv und für den jungen Anschluss ist sie zur Finanzierung der Verwässerung zu renditearm. Aus einer Sicherheitsperspektive heraus müsste sich eine Sammeleinrichtung mit getrennter Rechnung bei der Wahl der Anlagestrategie immer auf den Anschluss oder die Anschlussgruppe mit der tiefsten Risikofähigkeit abstellen. Sobald in so einem Fall auch nur ein Rentnervorsorgewerk ohne Arbeitgeber mit getrennter Rechnung entsteht, so müsste Anlagerisiko konsequent abgebaut werden, um dieses Rentnervorsorgewerk nicht zu gefährden.

Alternativ müsste die Trennung der Solidaritäten wieder gelockert werden. Doch die Einführung von Solidaritäten zwischen Anschlüssen mit getrennter Rechnung ist nicht ganz einfach. Ausgleichsmechanismen können zu Moral Hazard führen und implizit werden dadurch automatisch wieder Solidaritäten eingeführt, die von der Sammeleinrichtung nicht erwünscht sind, beispielsweise die Verwässerung. Nicht selten ist ausserdem in den Anschlussverträgen geregelt, dass ein Übergriff auf andere Vorsorgewerke nicht möglich ist. Es ist daher deutlich einfacher, eine Gemeinschaftseinrichtung im Individualitätsgrad 2 zu bleiben und gar nicht erst getrennte Rechnungen einzuführen.

Somit ist der Individualitätsgrad 3 immer nur als Übergangsphase zu sehen. Jede Sammeleinrichtung mit getrennter Rechnung wird früher oder später unterschiedliche Anlagestrategien anbieten müssen (Baumann, 2015b). Wenn also eine SGE zur besseren Positionierung im Wettbewerb den Schritt zu individuellen Deckungsgraden in Erwägung zieht, dann ist kurzfristig eine Methode zur Überwachung der Risiken einzuplanen und mittelfristig

eine effiziente Umsetzung für unterschiedliche Anlagestrategien. Andernfalls werden individuelle Risiken zum Risiko des Führungsorgans.

Bietet die Sammeleinrichtung unterschiedliche Anlagestrategien an (Individualitätsgrad 4), so muss geregelt sein, wie die Zuständigkeiten sind. Es gilt der Grundsatz, dass der Risikoträger gleich dem Entscheidungsträger sein soll (Baumann, 2015b). In SGE trägt immer das oberste Organ die Verantwortung für die Anlagestrategien und die daraus hervorgehenden Risiken (BVG Art. 51a). Entsprechend kann das oberste Organ den Anlageentscheid nicht an die Vorsorgekommission eines Anschlusses oder einer Anschlussgruppe delegieren. Das oberste Organ muss zumindest einen Rahmen vorgeben, in welchem sich die Vorsorgekommission des Anschlusses oder der Anschlussgruppe bewegen kann. Hierfür ist eine ALM-Überwachung der Anschlüsse oder Anschlussgruppen notwendig.

Herausfordernd wird diese Überwachung, wenn verschiedene Anlagestrategien bestehen, über die die Vorsorgekommissionen verschiedener Anschlüsse mitentscheiden und zusätzlich ein Rentnerpool besteht, dessen Anlagestrategie auf Ebene Stiftung festgelegt wird. Es gilt sicherzustellen, dass die Anlagerisiken in den Anschlüssen unter Berücksichtigung der Nachschusspflichten in den Rentnerpool adäquat gewählt werden. Hierbei ist die Identifikation der risikotragenden Einheit entscheidend (Baumann, 2015b). Eine risikotragende Einheit ist der für das betrachtete Risiko abgeschlossene Verbund, die Versichertengruppe also, die als Träger des betrachteten Risikos von den anderen Versicherten unabhängig ist. Im obigen Beispiel ist daher bei der Überwachung der Anlagerisiken nicht etwa der einzelne Anschluss mit getrennter Rechnung eine risikotragende Einheit, sondern der einzelne Anschluss im Verbund mit den Rentnern im Rentnerpool, für die der Anschluss nachschusspflichtig ist. Die Anlagestrategie des Rentnerpools muss in die Prüfung der Anlagerisiken des Anschlusses mit einfließen.

## **7.5 Umsetzung verschiedener Anlagestrategien in Sammeleinrichtungen**

Der höchste Individualitätsgrad 5 gemäss Abschnitt 7.1 ist erreicht, wenn der einzelne Anschluss auch individuell investiert ist. Typischerweise entscheidet in diesem Setup die einzelne Vorsorgekommission darüber, welche Vermögensverwalter eingesetzt werden. So ist der wichtigste Grund für einen Anschluss an eine SGE mit Individualitätsgrad 5 anstelle einer anderen SGE nicht selten die bestehenbleibende Hoheit über die Vermögensanlagen. Setzen die verschiedenen Anschlüsse, respektive deren Vorsorgekommissionen, aber unterschiedliche Vermögensverwalter mit unterschiedlichen Anlagegefässen ein, so ist das Führungsorgan gemäss BVG Art. 51a verpflichtet, das Controlling der verschiedenen Anlagegefässe sicherzustellen. Neben dem üblichen Monitoring und der Compliance gehört dazu auch, dass das Führungsorgan prüft, ob die Anlagegefässe dem treuhänderischen Anspruch nach Kosteneffizienz genügen und vor allem, ob keine Interessenskonflikte in den

Verwaltungskommissionen bestehen. Das Führungsorgan hat gemäss BVG Art. 51a die umfassende finanzielle Verantwortung, die mit entsprechendem Aufwand verbunden sein muss.

## 7.6 Individualitätsgrad und Kosten

Je höher der Individualitätsgrad, desto höher sind die Verwaltungskosten. Eine Kostenersparnis durch den Anschluss an eine SGE mit Individualitätsgrad 5 gemäss Abschnitt 7.1 ist zweifelhaft. Ob der Anschluss autonom bleibt und über eine effiziente, allenfalls externe Verwaltung verfügt, oder ob er sich mit gleichbleibendem Plan und gleichbleibender Vermögensverwaltung einer Sammeleinrichtung mit getrennter Rechnung anschliesst, kann kostenmässig keinen relevanten Unterschied mehr bewirken. Auch der Kontrollaufwand durch den Experten, die Revision, das Controlling und die Aufsicht müsste gleichbleiben, sofern das Kontrollniveau gleichbleiben soll. Kommen zusätzlich Marketingaufwendungen hinzu, werden die Kosten sogar eher zunehmen (vgl. Abschnitt 4.3). Bei der Prüfung eines Anschlusses an eine SGE mit Individualitätsgrad 5 kann also das Kostenargument nicht im Fokus stehen. Entscheidend ist vielmehr die Frage, ob die Verantwortung über die Risiken an einen übergeordneten Stiftungsrat übertragen und gleichzeitig eine weitreichende Entscheidungsautonomie bewahrt werden soll.

Kostenvorteile durch den Anschluss an eine SGE gehen somit mit mehr Kollektivität einher. Nur durch Kollektivierung können Skalenvorteile entstehen.

## 7.7 Zusammenfassung zur Individualität von SGE

### **Individualitätsgrad:**

Der Individualitätsgrad einer SGE ist ein Entscheid, der in Kenntnis aller Konsequenzen vom Führungsorgan zu treffen ist. Häufig führt die Absicht einer Reduktion der Verwässerung zu höherem Individualitätsgrad. Damit verbunden sind aber neue Fragen zum Mortalitätsausgleich und zu den Anlagerisiken.

### **Mortalität:**

Kleine Rentnerbestände unterliegen Mortalitätsrisiken, die nicht effizient sind. Ein Pooling von diesen Rentnerisiken diversifiziert das Risiko und somit den Rückstellungsbedarf. Die gänzliche Abspaltung der Rentner in einen Rentnerpool ist allerdings mit Fragen zur Finanzierung und Sicherheit verbunden, die geregelt sein müssen. Eine dezentrale Zwischenlösung ist ein Sterblichkeitsausgleich.

**Anlagerisiko:**

Bei gemeinsamer Anlagestrategie aller Anschlüsse mit getrennter Rechnung besteht früher oder später in einzelnen Anschlüssen eine Diskrepanz zwischen Anlagerisiken und Risikofähigkeit oder zwischen erwarteter Rendite und Sollrendite. Somit muss sich eine Sammeleinrichtung mit getrennter Rechnung darauf einstellen, dass sie mittelfristig unterschiedliche Anlagestrategien anbieten muss. Die Überwachung der Diskrepanzen verlangt ein Monitoring sämtlicher risikotragenden Einheiten.

Werden unterschiedliche Anlagestrategien angeboten, so muss das Führungsorgan einen Rahmen vorgeben und somit ebenfalls eine Überwachung sämtlicher risikotragenden Einheiten sicherstellen.

**Kosten der Individualisierung:**

Je höher der Individualitätsgrad, desto grösser ist tendenziell der Verwaltungs- und Kontrollaufwand.

## 8 Rentnerbestände

---

### 8.1 Rentnerbestände ohne Arbeitgeber

Kommt es in einer SGE zum Konkursfall eines Arbeitgebers, zur Aufgabe dessen Geschäfts oder zur Pensionierung der letzten oder einzig versicherten Person, entstehen automatisch Anschlüsse ohne Arbeitgeber. Reine Rentnerbestände ohne Arbeitgeber beeinflussen die Sicherheit einer SGE und nehmen bei der Wahl des Risikograds der Anlagestrategie eine wichtige Rolle ein (vgl. Abschnitt 5.2 und Abschnitt 7.4).

#### 8.1.1 Umgang mit Rentnerbeständen ohne Arbeitgeber

Grundsätzlich sollten solche Rentner ohne Arbeitgeber vorsichtiger bewertet werden. Jede SGE sollte über eine Rückstellung für Rentner ohne Arbeitgeber verfügen, welche im Idealfall die Differenz des für einen isolierten Rentnerbestand richtigen Technischen Zinssatz zum Technischen Zinssatz der SGE enthält. Die Idee dahinter ist intuitiv: Im extremen Fall einer Kündigung aller Anschlüsse soll die Finanzierung dieser Rentenverpflichtungen sichergestellt sein.

Wenn ein Anschluss durch freiwillige Geschäftsaufgabe Rentner hinterlässt, können mit dieser Rückstellung allfällige Reserven zurückbehalten werden, welche ansonsten mitgegeben werden müssten, obwohl die Rentner in der SGE verbleiben. Im Todesfall dieser Rentner könnten dann entsprechende Rückstellungen aufgelöst werden. Die Prüfung im Rahmen eines versicherungstechnischen Gutachtens des Experten sollte die Rentner ohne Arbeitgeber immer auch getrennt ausweisen und eine Beurteilung der Angemessenheit der Solidarität und/oder Höhe der Rückstellungen beinhalten.

Entstehen in einer Sammeleinrichtung Rentner ohne Arbeitgeber mit getrennter Rechnung, so muss geprüft werden, ob diese mit den entsprechenden Rückstellungen ausgestattet sind und einem anderen Vorsorgewerk oder einer Anschlussgruppe angeschlossen werden können. Besteht keine Möglichkeit, diese Rentner einer anderen Gruppe anzuschliessen, verbleiben die Rentner in einem eigenen Vorsorgewerk und könnten schlimmstenfalls zu einem Fall für den Sicherheitsfonds werden.

#### 8.1.2 Prävention gegen Rentnerbestände ohne Arbeitgeber

Es muss das Ziel sein, dass Anschlusskündigungen, bei denen Aktive die SGE verlassen und Rentner darin verbleiben, möglichst verhindert werden. Die Anschlussbedingungen sollten deswegen immer so ausgestaltet werden, dass die Rentner eines Anschlusses bei Kündigung dessen Vertrags nicht in der SGE verbleiben. Der Gesetzgeber sollte darüber hinaus festlegen, dass bei fehlenden solchen Bestimmungen die Rentner die SGE ebenfalls zwingend verlassen müssen, um einer Abwanderung von Aktiven vorzubeugen.

Ein weitergehender Schritt wäre eine gesetzliche Regelung, dass ein Arbeitgeber immer auch für die durch Wechsel zurückgebliebenen Rentnerbestände nachschusspflichtig bleibt. Darüber besteht heute in der Rechtsprechung eine Unsicherheit. Das Bundesgericht hat im Sommer 2018 mit BGE 9C\_649/2017 und BGE 9C\_652/2017 zumindest einen Grundsatzentscheid gefällt, wonach ein Arbeitgeber auch bei einem reinen Rentnerbestand nachschusspflichtig bleibt, sofern mangels bundesrechtlicher Regelung im Vorsorgereglement/Anschlussvertrag eine reglementarische Grundlage festgehalten wurde. Die Gefahr einer solchen Bestimmung besteht darin, dass Anschlüsse in einer SGE gefangen sind und faktisch ein Wechsel nicht mehr möglich ist.

## 8.2 Übernahme von Rentnerbeständen

Es kommt immer häufiger vor, dass autonome Rentnerbestände entstehen, die Anschluss an eine SGE suchen. Ein Anschluss an eine SGE ist nicht grundsätzlich verwerflich, allerdings müssen die richtigen Voraussetzungen erfüllt sein. Wie in Abschnitt 8.1.1 beschrieben, müssen entsprechende Rückstellungen vorgesehen sein. Auch muss die Bewertungsmethodik über den gesamten Verlauf der Übernahme konsistent sein. Dies bedeutet, dass es nicht zulässig sein darf, Rentnerbestände vorgängig vorsichtig zu bewerten, um nach erfolgter Übernahme eine weniger vorsichtige, auf die Erwirtschaftung von Bewertungsgewinnen abzielende Bewertung anzusetzen. Ein erwirtschafteter Bewertungsgewinn von Rentnern soll als Rückstellung behalten und bei Tod aufgelöst werden.

Aufgrund der Zunahme von Rentnerbeständen entstehen zunehmend auch SGE, die sich auf diesen Markt fokussieren und nur aus reinen Rentnervorsorgewerken bestehen. Positive Effekte aus der Zusammenschliessung von Rentnerbeständen, wie beispielsweise Skalenerträge in der Verwaltung, rechtfertigen solche Rentner-SGE. Hierbei muss allerdings beachtet werden, dass diese nur mit ausreichender Kapitalausstattung nachhaltig funktionieren können. Bei solchen Zusammenschlüssen muss regulatorisch verhindert werden, dass sie in Form eines Schneeballsystems erfolgen, bei dem Bewertungsgewinne systematisch ausgenutzt werden. Vielmehr ist darauf zu achten, dass die nötige Vorsicht gewahrt bleibt und wiederum der Bewertungsgewinn als Rückstellung behalten und erst bei Tod aufgelöst wird.

Das Abwerben von Rentnern aus gesunden Vorsorgeeinrichtungen ist ausserdem problematisch. Das Aufbrechen von Solidaritäten ist höchst ineffizient (vgl. dazu Baumann 2016b und Baumann & Koller 2018).

### 8.3 Zusammenfassung zu den Rentnerbeständen

#### **Rentner ohne Arbeitgeber:**

Beim Ausscheiden des Arbeitgebers aus der SGE verbleiben nicht selten Rentner ohne Arbeitgeber. Eine Zunahme dieser Rentnergruppe reduziert die Risikofähigkeit, was in der Bewertung berücksichtigt werden sollte. So ist es sinnvoll, Rückstellungen für Rentner ohne Arbeitgeber zu bilden.

Diese Rentnergruppe sollte ausserdem im versicherungstechnischen Gutachten getrennt ausgewiesen und die Ausgewogenheit von Solidarität und Rückstellungen vom Pensionskassenexperten zwingend geprüft werden.

#### **Anschlusskündigungen mit verbleibenden Rentnern ohne Arbeitgeber:**

Um die SGE zu schützen sollten Anschlussbestimmungen immer vorsehen, dass bei Aufkündigung von Anschlussverträgen mit den aktiven Versicherten auch die Rentner die SGE verlassen müssen. So kann verhindert werden, dass die betroffenen Rentner ohne Arbeitgeber in der SGE verbleiben. Beim Fehlen von spezifischen regulatorischen Bestimmungen sollte der Gesetzgeber diese Lücke entsprechend schliessen. Eine Erweiterung dieser Bestimmung wäre eine zwingende Nachschusspflicht für Rentnerbestände, die in einer SGE zurückgelassen werden. Eine solche Nachschusspflicht verhindert allerdings faktisch einen Austritt aus der SGE.

#### **Übernahme von Rentnerbeständen:**

Übernahmen von Rentnerbeständen sind nicht auszuschliessen, bedürfen aber einer gewissen Vorsicht. Die Nachhaltigkeit von Rentnerkassen ist nur bei ausreichender Kapitalausstattung gewährleistet. Bewertungsgewinne sollten bei Übernahme nicht als Finanzierungsquelle eingesetzt werden dürfen, sondern als Rückstellungen bis zum Tod der betroffenen Rentner behalten werden.

## 9 Fazit

---

Die berufliche Vorsorgelandschaft verändert sich. Es findet eine starke Konsolidierung statt; der Anteil an Destinatären, der in SGE versichert ist, nimmt stark zu. Die firmeneigene Pensionskasse wird zusehends durch im Wettbewerb stehende Anbieter abgelöst, wodurch die Arbeitgeberverantwortung gegenüber der beruflichen Vorsorge abnimmt. Eine Entfremdung vom Arbeitgeber schwächt die berufliche Vorsorge grundsätzlich.

Auf der anderen Seite kann die Konsolidierung in einem Wettbewerb zu einer Professionalisierung und zu Skalenvorteilen führen. Skalenvorteile ermöglichen kostengünstigere Standarddienstleistungen und die Bereitstellung von Zusatzdienstleistungen, die von den Versicherten nachgefragt werden und die die berufliche Vorsorge stärken, wie zum Beispiel eine aktive Informationsstrategie oder Online-Portale.

Damit die Vorteile der Konsolidierung die Nachteile überwiegen, muss der Wettbewerb unter den Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen effizient sein. Effizienz bedeutet in der beruflichen Vorsorge aber nicht, dass sämtliche Wechselhürden abgebaut werden und maximale Individualität angeboten wird. Im Gegenteil: Die Effizienz der beruflichen Vorsorge gegenüber der privaten Versicherung liegt letztlich in der Solidarität unter den Versicherten und dem damit verbundenen Ausgleich von Finanzanlagerisiken begründet. Der Wettbewerb unter Vorsorgeeinrichtungen bewegt sich somit auf einem Grat zwischen Solidarität und der zwangsläufig damit verbundenen Rigidität auf der einen Seite und der Nachfrage nach Durchlässigkeit und Individualität auf der anderen Seite.

Verschiedentlich wird deshalb in der vorliegenden Studie vorgeschlagen, zur Verbesserung der Effizienz Sand in das Getriebe des Wettbewerbs zu streuen: Griffige Teilliquidationsvorgaben sind nötig, um auch im Krisenfall die Solidarität aufrecht erhalten zu können. Eine vorsichtige Bewertung von Rentnern ohne Arbeitgeber *verteuert* und eine stärkere regulatorische Anbindung der Rentner an den Arbeitgeber *verhindert* ein absichtliches Durchtrennen der Solidarität bei einem Wechsel der Vorsorgeeinrichtung und stärkt das System.

In jedem Wettbewerb ist Transparenz eine zentrale Bedingung für Effizienz. Informationsasymmetrie führt zur Übervorteilung der Partei mit weniger Informationen. In der beruflichen Vorsorge ist diese Transparenz in einem sehr hohen Grad vorhanden. Allerdings macht der unterschiedliche Umgang der einzelnen Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtung mit dem Tiefzinsniveau in Kombination mit einem realitätsfernen BVG-Obligatorium, mit der Verwässerung bei starkem Wachstum und mit dem erwähnten Konflikt zwischen gewünschter Individualität und effizienter Solidarität einen Vergleich sehr kompliziert. Nicht selten sind die Strukturen aufgrund der Nachfrage im Markt organisch gewachsen. Umso mehr ist ein tiefgehendes Verständnis der damit verbundenen Folgen für die Versicherten und den

Arbeitgeber, insbesondere der Risiken und Solidaritäten, grundlegend, um ein Angebot beurteilen zu können.

Professionelle Vermittler sind wichtig, um diese Informationslücken zu schliessen und somit die Effizienz des Wettbewerbs zu verbessern. Grundvoraussetzung hierfür ist die Unabhängigkeit der Vermittler in der Beurteilung der Angebote. Allerdings verhindert das heute übliche Entschädigungsmodell, dass die Vermittler als unabhängig angesehen werden können. Solange der Anbieter die Entschädigung für die Vermittlung bezahlt, bestehen Anreize, dass die Informationsasymmetrie vom Vermittler oder teilweise vom Arbeitgeber zum Nachteil der Versicherten ausgenutzt wird. Weder die Freiwilligkeit noch die Offenlegung der Courtagen kann dieses grundlegende Anreizproblem lösen. Es ist ein regulatorischer Eingriff nötig, der eine Vermittlungs-Entschädigung durch den Anbieter verhindert.

Zudem sind viele Broker mit ihrer Ausbildung nicht in der Lage, sich die Komplexität der Angebote zu erschliessen, was angesichts der Bedeutung der Vermittler und ihrer treuhänderischen Verantwortung gegenüber den Versicherten problematisch ist. Es ist daher nötig, dass an die Qualifikation zur Vermittlung von Vorsorgegeschäften in der beruflichen Vorsorge höhere Anforderungen gestellt werden.

Wir hoffen, dass die Studie durch das direkte Ansprechen dieser vielseitigen Themen in den Führungsorganen von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen und in der Regulierung Denkanstösse gibt und einen Beitrag zur Stärkung der beruflichen Vorsorge leistet.

## 10 Literaturverzeichnis

---

- Baumann, R. (2015a). Ziel-Wertschwankungsreserve- Die richtige Höhe. *Schweizer Personalvorsorge*, 12, 45-47.
- Baumann, R. (2015b). Individualisierung der Risiken bedingt individualisierte Anlagestrategien. *AWP Soziale Sicherheit*. Abgerufen von <https://www.soziale-sicherheit.ch/willkommen/individualisierung-der-risiken-bedingt-individualisierte-anlagestrategien/>.
- Baumann, R. (2016a). Sammeleinrichtungs-Mikado. *Verzeichnis der Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen*, 14-15.
- Baumann, R. (2016b). Die Solidarität in der Beruflichen Vorsorge. *EXPERT FOCUS (Der Schweizer Treuhänder)*. 05, 307-315.
- Baumann, R. (2017), Folgen für den Stiftungsrat- Urteil 9C\_752/2015 zu den Sorgfaltspflichten des Stiftungsrats, *Schweizer Personalvorsorge*, 7, 102-103.
- Baumann, R & Koller, J. (2018) *Die berufliche Vorsorge im Tiefzinsumfeld: Leistungsanspruch, Solidaritäten und Zukunftsausrichtung*. Schweizerischer Pensionskassenverband ASIP
- Bortolin, S. (2017). Im Durchschnitt bei 6.28 Prozent. *Verzeichnis der Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen*, 16-17.
- Bundesamt für Statistik – Datenportal, (2018) Statistik der Unternehmensstruktur STATENT, abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industriedienstleistungen/unternehmen-beschaeftigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen.assetdetail.5827610.html>
- Bundesamt für Statistik, (2018a), *Pensionskassenstatistik 2016,(Publikation)*, Neuchâtel
- Bundesamt für Statistik – Datenportal, (2019a) Statistik der Unternehmensstruktur STATENT, abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industriedienstleistungen/unternehmen-beschaeftigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen.assetdetail.5827610.html>
- Bundesamt für Statistik – Datenportal, (2019b) Pensionskassenstatistik: definitive Ergebnisse 2017, abgerufen von <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/soziale-sicherheit/berufliche-vorsorge.assetdetail.6806233.html>
- Ferber, M. (2018) Risiken, die man von aussen nicht sieht – Aufsicht nimmt Sammeleinrichtungen in der beruflichen Vorsorge ins Visier. *Neue Zürcher Zeitung*. Abgerufen von <https://www.nzz.ch/finanzen/risiken-die-man-von-aussen-nicht-sieht-aufsicht-nimmt-sammeleinrichtungen-in-der-beruflichen-vorsorge-ins-visier-ld.1437019>

- FINMA Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (2018). *Bericht über die Transparenz in der Betriebsrechnung 2017 - Berufliche Vorsorge bei Lebensversicherungsunternehmen*, Bern: Stämpfli
- Gerber, D. S. (2002). *Freie Pensionskassenwahl in der schweizerischen Altersvorsorge. Ökonomische Analyse eines Systemwechsels zu einer wettbewerblichen Gestaltung der zweiten Säule*. Chur: Rüegger.
- Müller, L. & Wyss, S. (2015). Big is beautiful. *Schweizer Personalvorsorge*, 07, 40–41.
- Mettler, U. & Schwendener, A. (2011). Vermögensverwaltungskosten in der 2. Säule. *Bundesamt für Sozialversicherung Forschungsbericht Nr. 3/11*.
- OAK BV (2018), *Anhörung zu den Weisungen "Risikoverteilung und Governance in Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen"*, Abgerufen von: <https://www.oak-bv.admin.ch/de/regulierung/anhoerungen/archiv-abgeschlossene-anhoerungen/>
- Swisscanto (2017). *Schweizer Pensionskassenstudie 2017*. Swisscanto Vorsorge AG.
- Swisscanto (2018). *Schweizer Pensionskassenstudie 2018*. Swisscanto Vorsorge AG.
- Wyss, S. (2015). Grundpfeiler Kollektivität. *Schweizer Personalvorsorge*, 09, 14.

## Anhang

---

### A1 Gefangenendilemma

Das Gefangenendilemma ist ein bekanntes mathematisches Problem aus der Spieltheorie. Es entsteht, wenn das resultierende Nash-Gleichgewicht - also die Strategiekombination, von der es für die Teilnehmenden keine Anreize zur Abweichung mehr geben sollte - nicht pareto-effizient ist. Dies impliziert, dass sich die Spieler durch die Wahl einer anderen Strategie besserstellen könnten und somit von der Gleichgewichtsstrategie abweichen werden. Schlussendlich resultiert durch diese vom Gleichgewicht abweichende Wahl der Spieler ein stabiles Gleichgewicht, welches allerdings nicht nutzenmaximierend ist (Varian, 2011, S. 584-585).

### A2 AUGUR Zeitreihen

Die c-alm AG verwendet für die Berechnung der aktuellen Renditeprognosen Konsensusprognosen von 29 Vermögensverwaltern per 31.12.2018, wobei die Vermögensverwaltungskosten von den ausgewiesenen Kapitalmarktrenditen abgezogen werden. In der folgenden Darstellung werden die Anbieter der Konsensusprognosen aufgeführt.

## A3 Konsensusprognosen

### Konsensusprognosen-Anbieter der c-alm AG

---

Albin Kistler  
BCV  
Berenberg  
BMO Global Asset Management  
Columbia Threadneedle Investments  
Credit Suisse  
GAM  
IFR - Institute for Financial Research  
IFS - Independent Financial Services  
J. Safra Sarasin  
J.P. Morgan Asset Management  
La Française  
LGT Capital Partners  
Metzler Asset Management  
Mirabaud Asset Management  
Neue Aargauer Bank  
PGIM  
Pictet Asset Management  
Pimco  
Robeco  
Schroders  
St. Galler Kantonalbank  
Swiss Life Asset Management  
T. Rowe Price  
UBP - Union Bancaire Privée  
UBS  
VZ  
William Blair  
Zürcher Kantonalbank

---

## A4 Sample der verwendeten SGE und Lebensversicherer

<u>Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen</u>	<u>Lebensversicherer</u>
ALSA PK unabhängige Sammelstiftung	Swiss Life
Alvoso LLB Pensionskasse	AXA
ASGA Pensionskasse Genossenschaft	Basler
CoOpera Sammelstiftung PUK	Helvetia
Futura Vorsorge	Allianz Suisse
GastroSocial Pensionskasse	Pax
Gemini Sammelstiftung	Zuerich
Integral Stiftung für die berufliche Vorsorge	Mobilier
Nest Sammelstiftung	
Personalvorsorgestiftung der Ärzte und Tierärzte PAT-BVG	
PKG Pensionskasse für KMU	
Previs Vorsorge	
Pro Medico Stiftung	
Profond Vorsorgeeinrichtung	
proparis Vorsorge-Stiftung Gewerbe Schweiz	
PV-Promea	
Revor Sammelstiftung	
Spida Personalvorsorgestiftung	
Stiftung Abendrot	
Swissbroke Vorsorgestiftung	
Swisscanto Flex Sammelstiftung der Kantonalbanken	
Swisscanto Sammelstiftung der Kantonalbanken	
Tellco pkPro	
Transparenta Sammelstiftung für berufliche Vorsorge	
Trikolon Sammelstiftung für berufliche Vorsorge	
UWP Sammelstiftung für die berufliche Vorsorge	
VSAO Stiftung für Selbständigerwerbende	