

Wettbewerb zwischen Sammeleinrichtungen

Entwicklung, Anreize und Risiken

Interpension

Zürich, 08. Mai 2019



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Auswirkungen des Wettbewerbs

Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

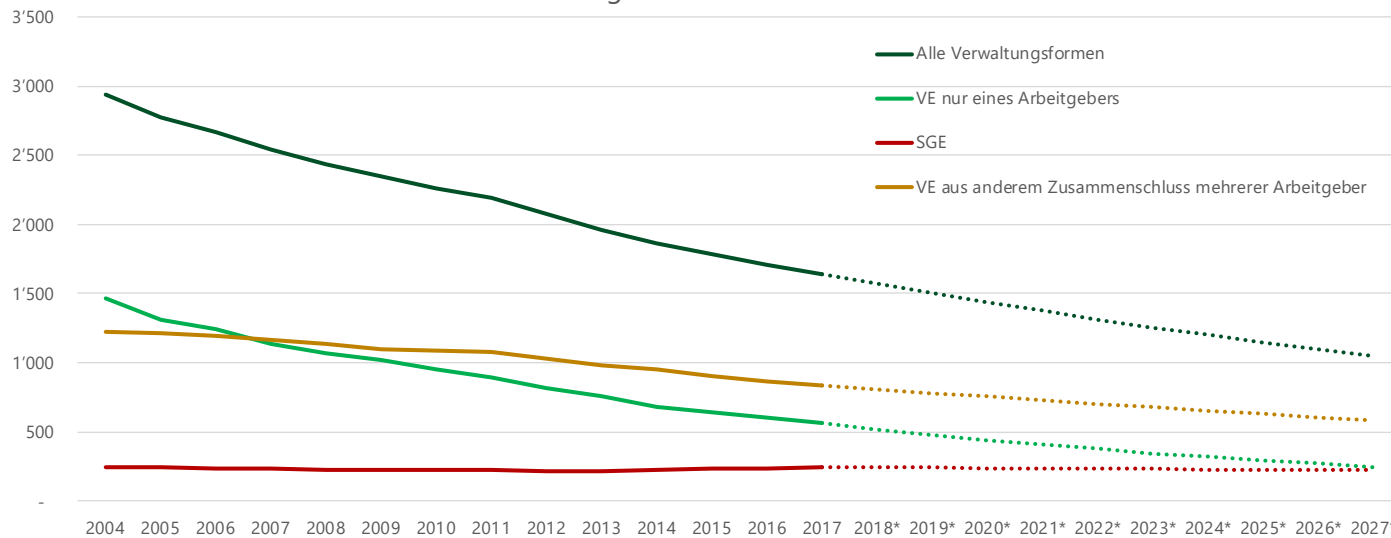
Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Entwicklung und Ausblick

Historische Entwicklung der Anzahl Vorsorgeeinrichtungen und Projektion der Entwicklung für die nächsten 10 Jahre



Schätzungsweise 1000 Vorsorgeeinrichtungen in 10 Jahren, davon rund 250 firmeneigene Pensionskassen.

Wachstumspotenzial für die SGE ist begrenzt, da der Konsolidierungsprozess irgendwann abgeschlossen ist.

Folge: Zunehmender Wettbewerb zwischen den SGE.



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Auswirkungen des Wettbewerbs

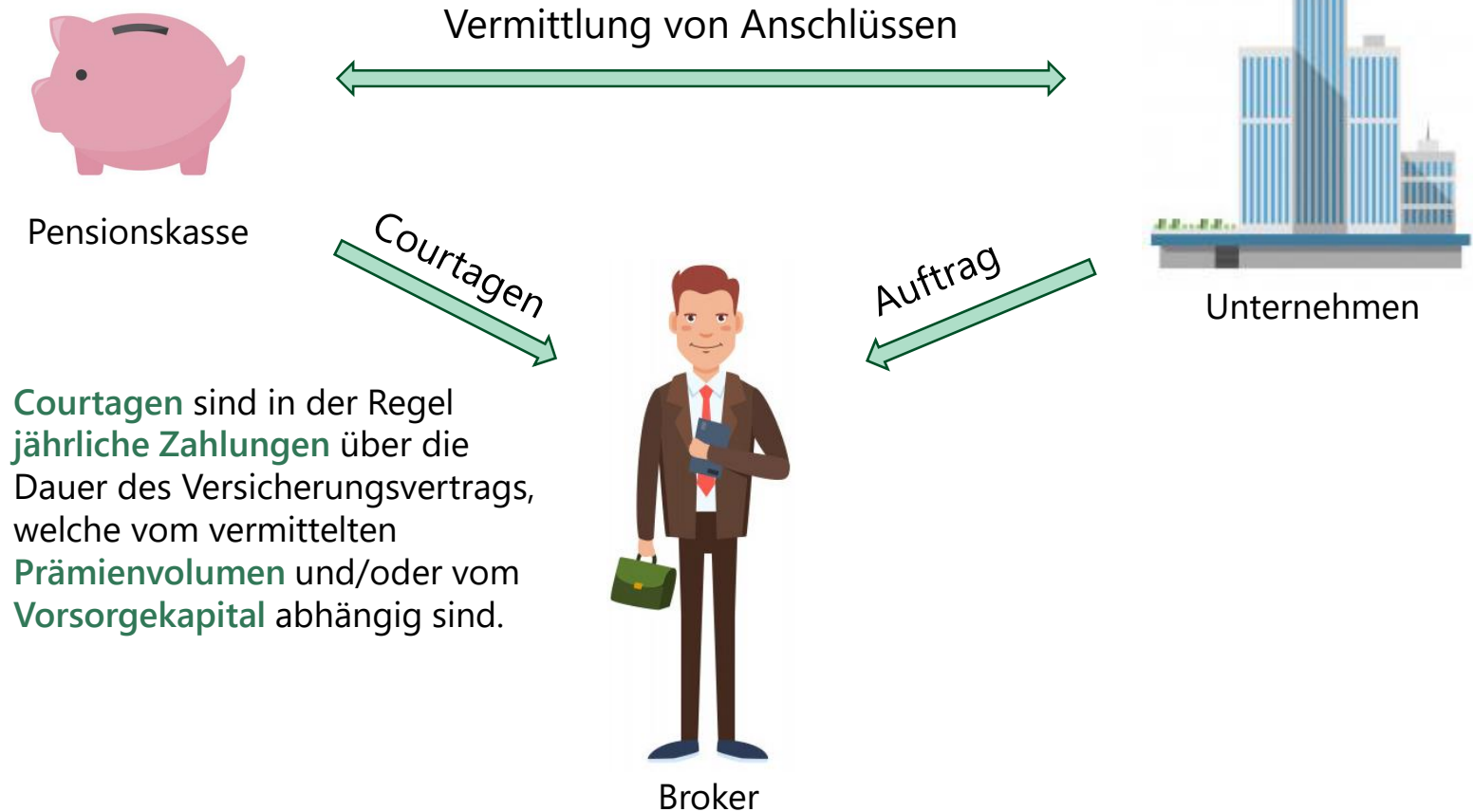
Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Courtage-Entschädigungsmodell



Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Zahlenschlacht, 300 MCHF oder 150 MCHF

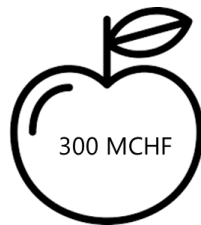


«Jährlich werden über 300 Millionen an Broker- und Makler gezahlt», sagt Roger Baumann, Lehrbeauftragter der Universität St.Gallen und Autor dieser Pensionskassenstudie. Kassensturz 5. März 2019

«Markus Lehmann, Präsident des Schweizerischen Brokerverbands SIBA, bestreitet diese 300 Millionen. Es seien nur 150 Millionen.» Kassensturz 5. März 2019

Wer hat den jetzt recht? → **Beide**

Hier wird nicht vom Aufwand für die gleichen Dienstleistungen gesprochen.



Aufwand für Broker und Makler (Definition FER 26) in der 2. Säule gemäss Finma und BFS für alle von Broker ausgeführten Dienstleistungen



Courtage für die Vermittlung von Vorsorgelösungen*

*Die Zahl stammt von Markus Lehmann und lässt sich mit den öffentlich zugänglichen Daten nicht beziffern.

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Verwaltungskostenzusammensetzung SGE

Im Jahr 2017

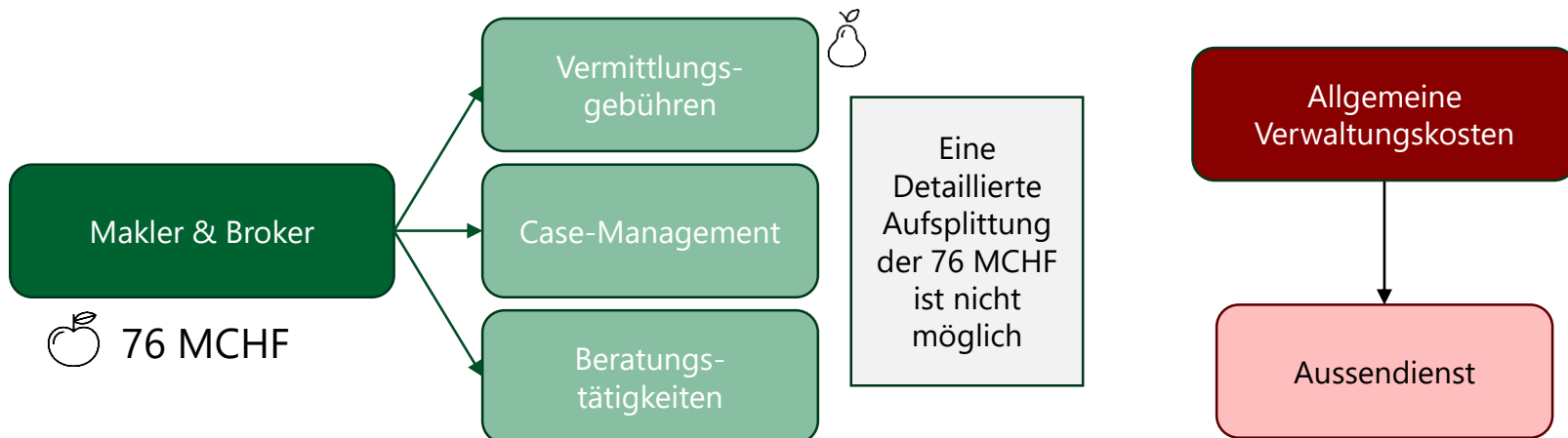
- beliefen sich Makler- und Brokernkosten auf über **76 Mio. CHF*** schweizweit
- beliefen sich Marketing- und Werbekosten auf über **26 Mio. CHF*** schweizweit

Verwaltungskosten

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

Quelle: c-alm AG Peergroup Datenbank, 26 SGE mit Courtagen gemäss JR 2017

Im Jahr 2017 machten Makler- und Brokernkosten rund ein Viertel der Verwaltungskosten aus. Die Ausgaben für Makler und Broker setzen sich bei SGE wie folgt zusammen:



* Bundesamt für Statistik BFS für das Jahr 2017

Im Jahr 2017

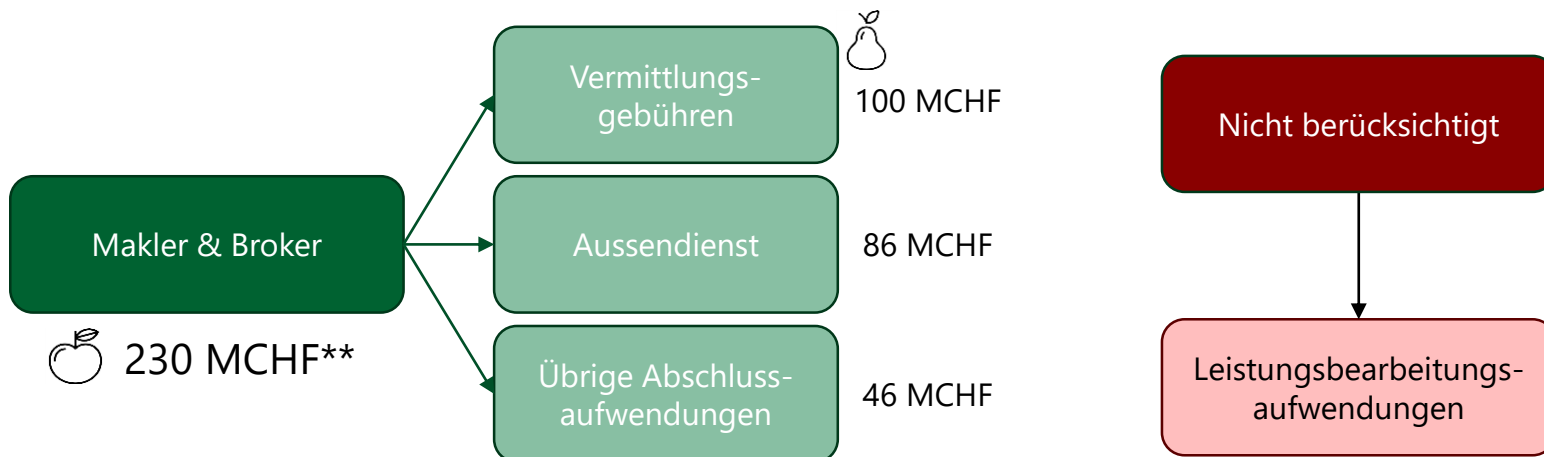
- beliefen sich Makler- und Brokernkosten auf über **230 Mio. CHF*** schweizweit
- beliefen sich Marketing- und Werbekosten auf über **22 Mio. CHF*** schweizweit

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%

Quelle Finma Bericht über die Transparenz in der Betriebsrechnung 2017

Die Ausgaben für Makler und Broker setzen sich bei Lebensversicherer wie folgt zusammen:

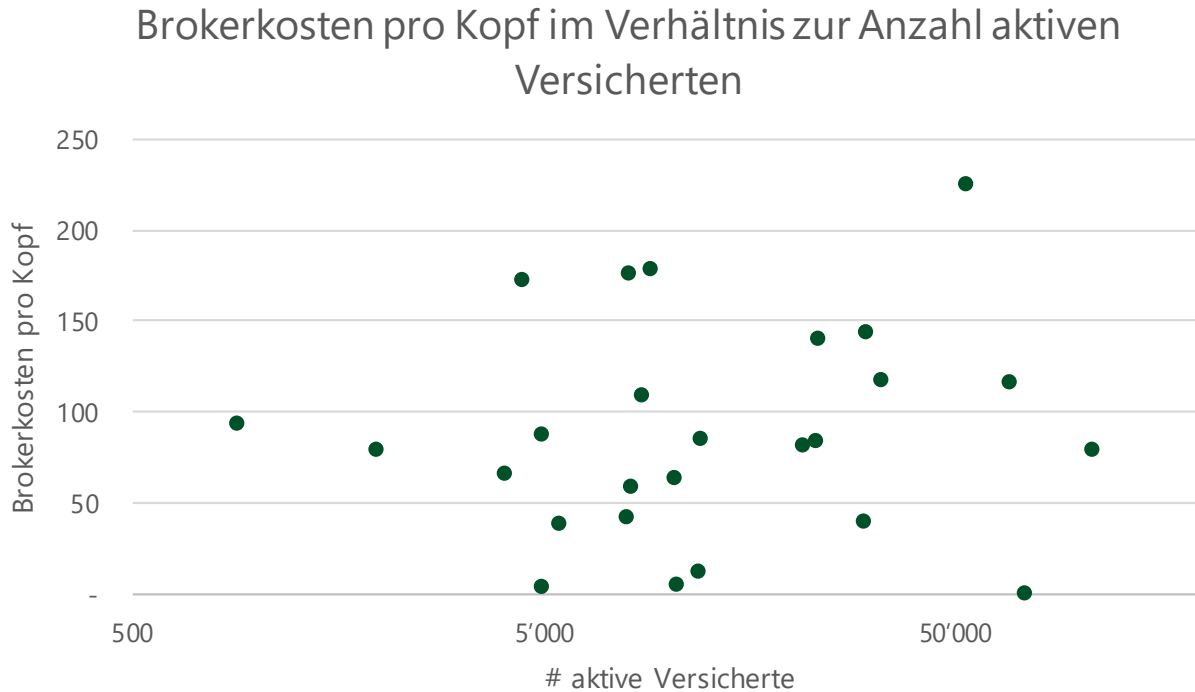


*Quelle Finma Bericht über die Transparenz in der Betriebsrechnung 2017

**Rundungsdifferenzen in offiziellem Bericht der Finma enthalten

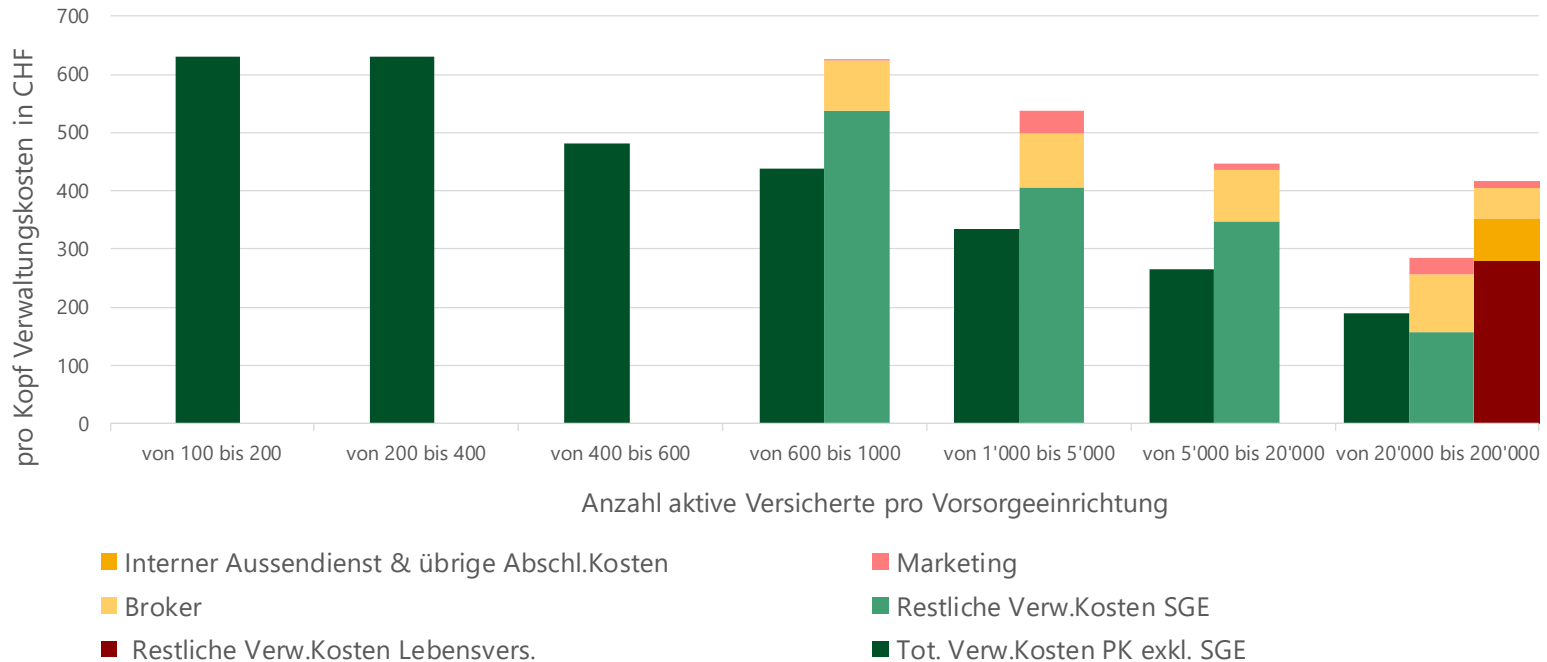
Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Brokerkosten relativ zum Wachstum einer SGE



- Grosse Unterschiede bei den Brokerkosten.
- Keinen Zusammenhang zwischen pro Kopf-Brokerkosten und Grösse der SGE.

Pro Kopf Verwaltungskosten für aktive Versicherte nach Grösse der Vorsorgeeinrichtung 2013 bis 2017

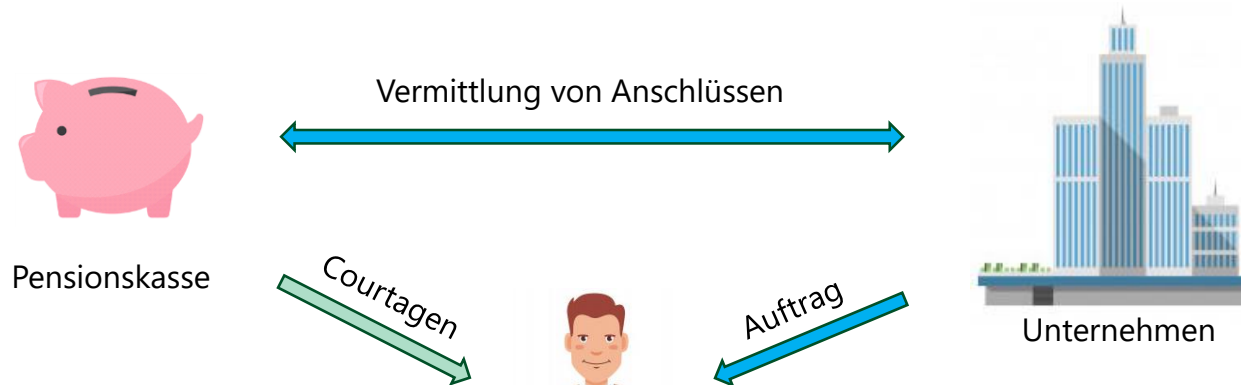


Der Skaleneffekt wird mit den Wettbewerbskosten abgeschwächt.

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Moral Hazard im Courtagen-Modell

Das Problem sind nicht die Kosten in Franken, sondern die vorherrschenden Fehlanreize:



Geeignete Pensionskassen

Berücksichtigte Pensionskassen ①

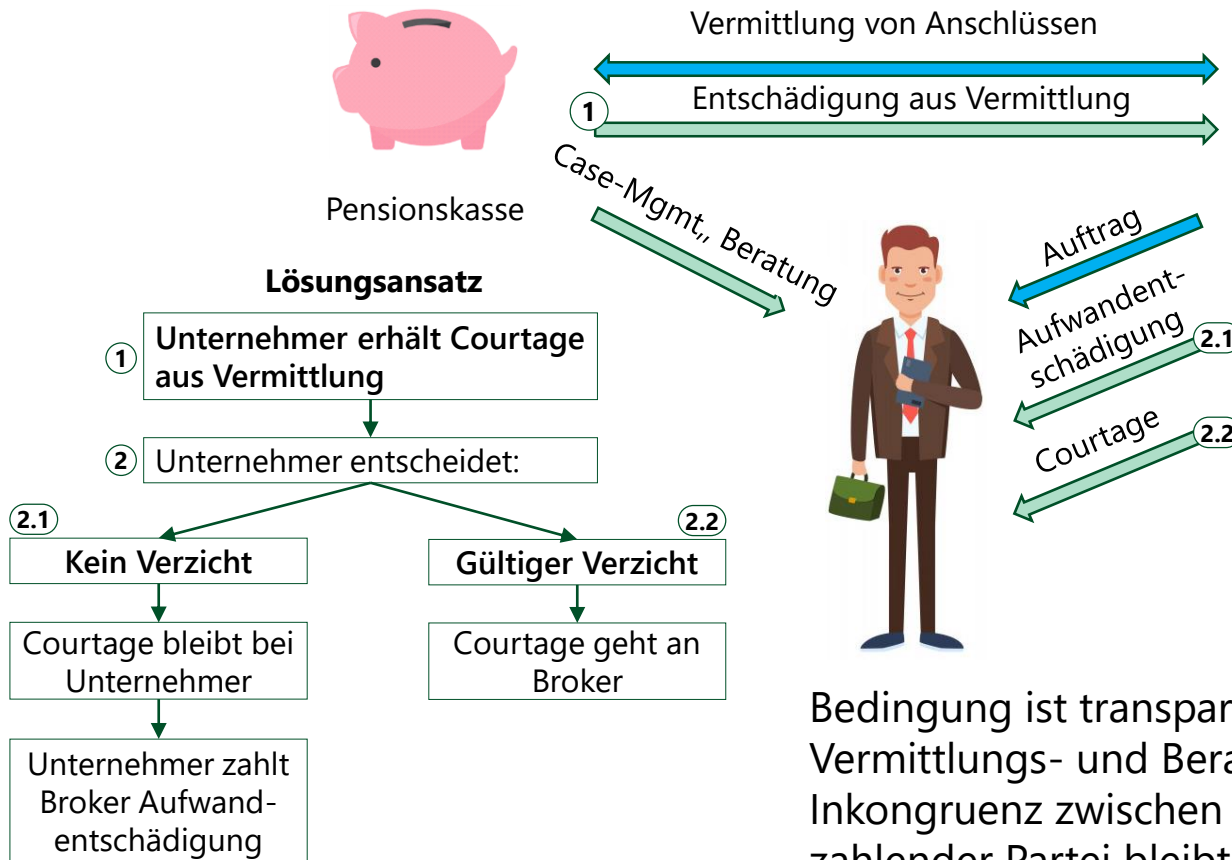
günstig	sicher	passend	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage
günstig	Höchste Courtage	passend	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage
günstig	sicher	passend	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage
keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage	keine Courtage

Moral Hazard 1

Anreiz, Anschlüsse zu SGE mit Courtagen-Modell zu lotsen

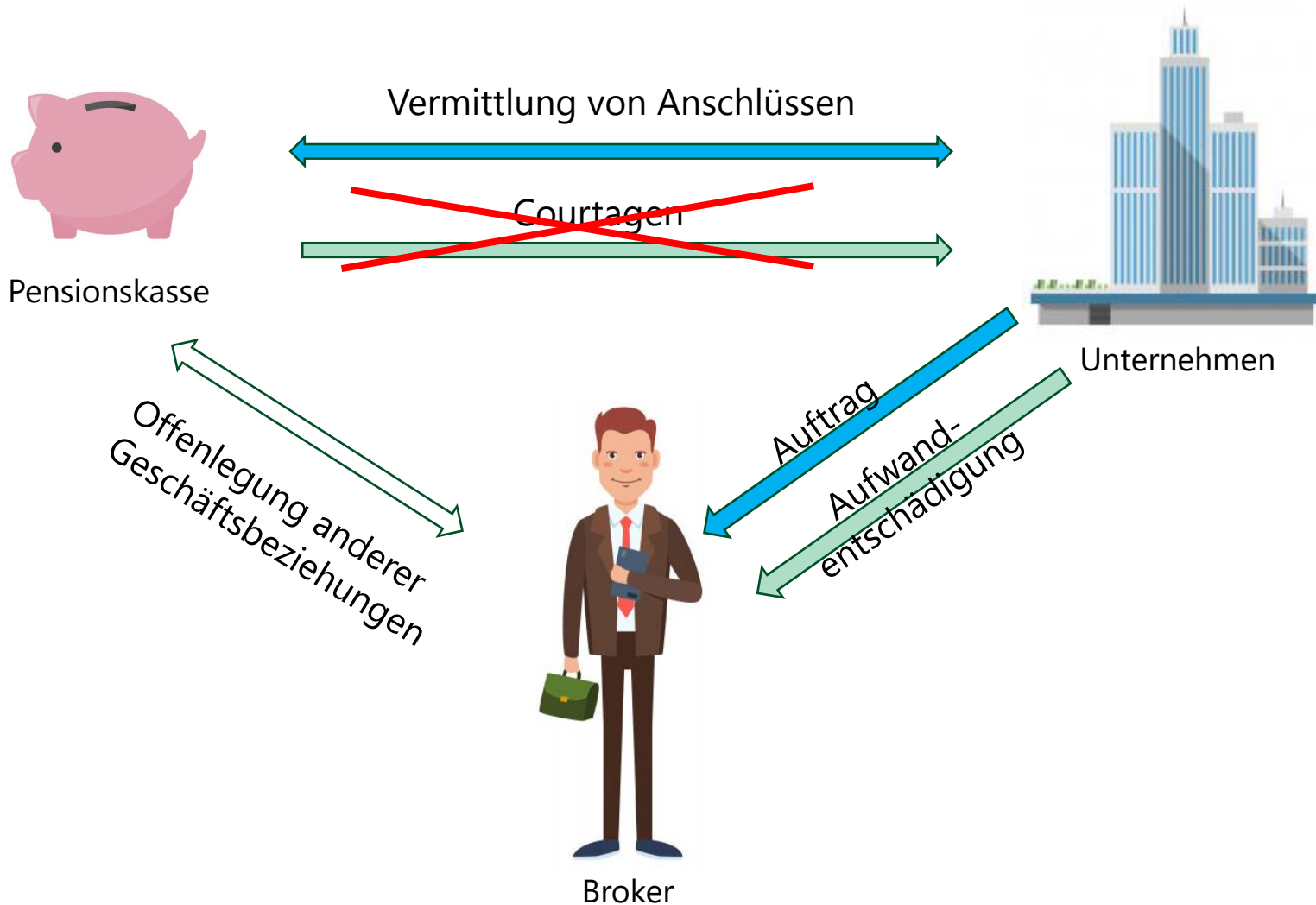
Moral Hazard 2

Selektive Hervorhebung gemäss eigenen Interessen



Bedingung ist transparente Trennung zwischen Vermittlungs- und Beratungsaufwand. Inkongruenz zwischen Auftraggeber und zahlender Partei bleibt.

Der Begriff und die Bedingungen an einen **gültigen Verzicht** wurden im Rahmen der bundesgerichtlichen Rechtsprechung für Rückvergütungen aller Art im Anlagegeschäft (Retrozessionen; Bestandespflegekommissionen, etc.) definiert. Der Nachweis für die Einhaltung dieser Bedingungen obliegt dem Auftragnehmer. Dies führt de facto zu einer Vertragspflicht zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer bzw. angewendet auf den vorliegenden Fall zwischen Arbeitgeber und Broker.



Ausgangssituation → Komplexität in der Beruflichen Vorsorge

- Die Beratung bei der Vermittlung von Vorsorgelösungen ist anspruchsvoll.
- In der Ausbildung zum Versicherungsvermittler (VBV) nimmt die berufliche Vorsorge nur eine untergeordnete Rolle ein. Bei 14-20 Ausbildungstage wird das BVG nur an zwei Tagen behandelt.

Lösungsvorschlag

Zusätzliche BVG-spezifische Brokerausbildung als Bedingung zur Vermittlung von Vorsorgeleistungen in der beruflichen Vorsorge.



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

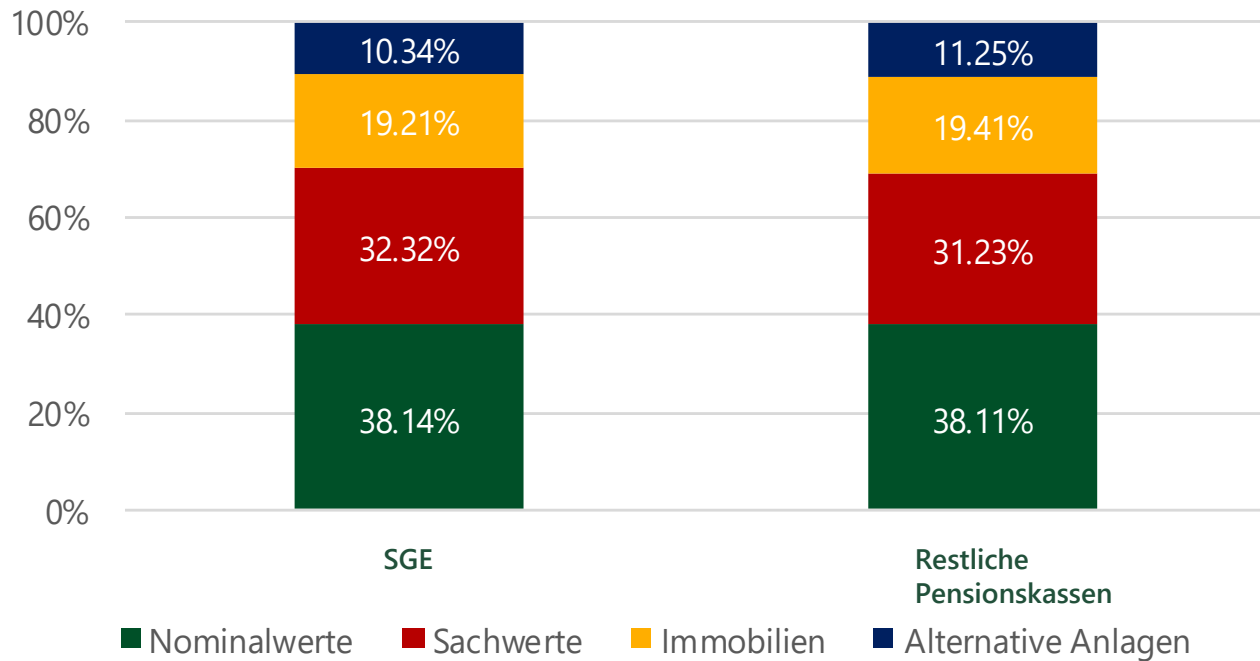
Auswirkungen des Wettbewerbs

Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

Anlageallokation im Jahr 2017



Renditeerwartung
bei SGE 2.8%

Renditeerwartungen bei
Pensionskassen 2.8%

Im Mittel identische Anlagestrategie.

Zurecht: Es ist nicht eindeutig, wie sich die Risikofähigkeit der SGE von anderen unterscheidet.

	SGE	Restliche Vorsorgeeinrichtungen
Umwandlungssatz	6.09%*	5.83%*
Technischer Zins	2.07%**	1.98%**
Verzinsung der AGH	2.07%**	2.58%**
Median-Renditeerwartung	2.8%***	2.8%***

Bei SGE besteht ein Anreiz, Leistungsparameter hoch zu wählen, um so im Wettbewerb attraktiv zu sein.

Dieser Anreiz ist bei der Festlegung des Umwandlungssatzes ersichtlich.

Die Bewertung durch den Technischen Zins unterscheidet sich kaum.

Die Verzinsung der AGH ist bei den SGE deutlich tiefer, da sie mit gleicher Anlagestrategie einen höheren UWS und mehr Verwässerung finanzieren müssen und weil sie stärkere Regulierungen zu erfüllen haben.

*Quelle: Swisscanto PK-Studie (2018) S. 60

** Quelle: Swisscanto PK-Studie, (2018) S. 53-55

***Quelle: Vorhergehende Seite

- Vielfalt im Angebot von SGE als Antwort auf die Nachfrage nach individuellen Vorsorgeplänen.
- Individuelle Angemessenheits-Prüfung sollte durch eine prozessuale ersetzt werden.
- Wachstum führt bei SGE zu Verwässerung der Reserven (s. nächstes Kapitel).



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Rolle der Broker im Wettbewerb von SGE

Auswirkungen des Wettbewerbs

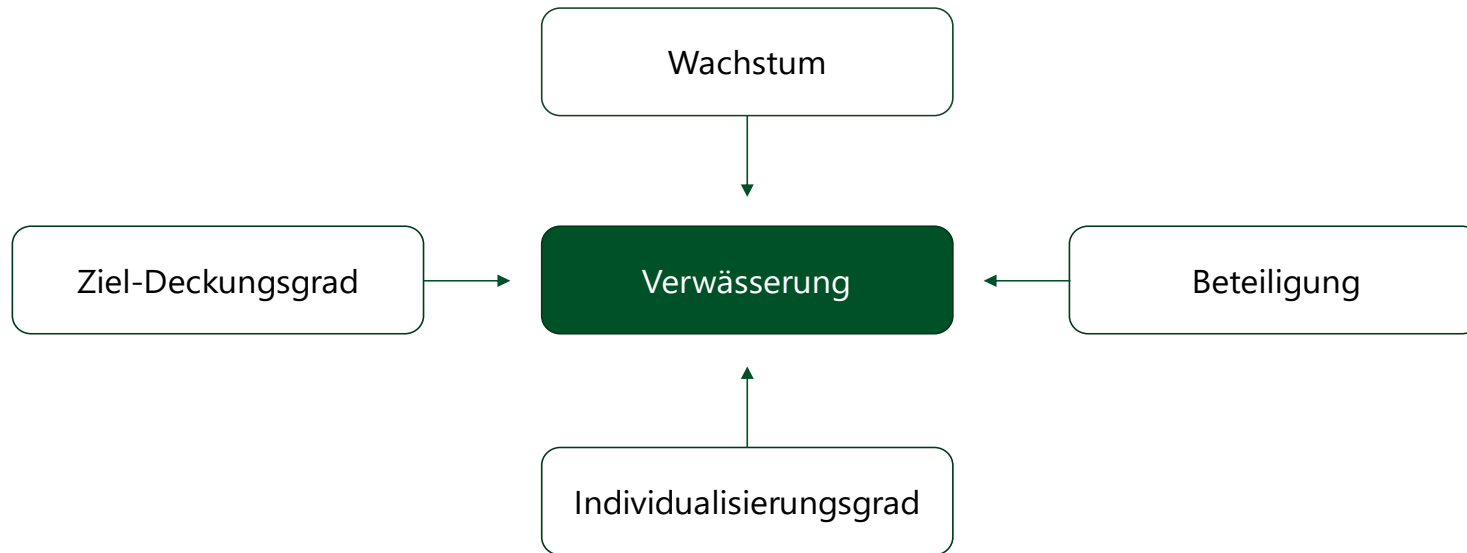
Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Faktoren auf die Verwässerung



Eine Gemeinschaftseinrichtung sollte das Thema Verwässerung zu einem festen Bestandteil der strategischen Planung machen.

- Je höher das Wachstum(-ziel), desto grösser die Verwässerung.
- Je später die Beteiligung, desto grösser die Verwässerung.
- Je höher das Sicherheitsbedürfnis, desto grösser die Verwässerung.
- Je tiefer der Individualitätsgrad, desto grösser die Verwässerung.

Im Fall einer Teilliquidation werden Rückstellungen und Reserven grundsätzlich mitgegeben. Aus der **Asymmetrie bezüglich Ein- und Austrittsbestimmungen** ergibt sich eine Moral-Hazard- Problematik.

Mögliche Lösungen:

- Wechsel der Organisationsform zu einer Sammeleinrichtung
- Teilliquidationen vermeiden
- Symmetrische Ausgestaltung
- Gestaltung des Teilliquidationsreglements:
 - Anspruch auf Reserven geknüpft an Vertragsdauer
 - Anspruch nur an eingebrachte und erwirtschaftete Reserven
- Teilindividualisierung der Reserven



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Auswirkungen des Wettbewerbs

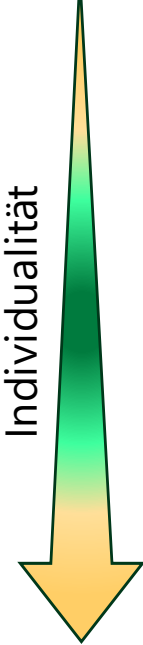
Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

Individualitätsgrad von SGE

Der Individualitätsgrad einer SGE

	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

Stufe 1-2 sind Gemeinschaftseinrichtungen, ab Stufe 3 Sammeleinrichtungen.

- Das Mortalitätsrisiko bei Rentnern lässt sich durch das Gesetz der grossen Zahlen reduzieren.
- Das Gesetz der grossen Zahlen steht somit im Widerspruch zur Individualität einzelner Anschlüsse.

Lösungsmöglichkeiten:

- Zusammenführung der Anschlüsse mit ihren Rentenbeständen
→ Widerspruch zur gewünschten Individualität
- Sterblichkeitsausgleich
→ Hypothetische Aggregierung der Rentnerbestände für den Jahresabschluss
→ Ausgleich der relativen Sterblichkeitsgewinne oder -verluste
- Zusammenführung der Rentnerpopulationen in einen Rentnerpool mit getrennter Rechnung
→ Fragen zur Finanzierung und Sicherheit

- Eine gemeinsame Anlagestrategie aller Anschlüsse mit getrennter Rechnung kann zu Diskrepanzen zwischen Anlagerisiken und Risikofähigkeit oder zwischen erwarteter Rendite und Sollrendite führen.
- **Eine Sammeleinrichtung mit getrennter Rechnung muss sich 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.

- Individualitätsgrad ist ein bewusster Entscheid des Führungsorgans.
- Kleine Rentnerbestände sind ineffizient.
 - Rentnerpool nur möglich mit angemessener Sicherheit und Finanzierung
 - Sterblichkeitsausgleich als dezentrale Lösung
- Monitoring der risikotragenden Einheiten zwingend notwendig bei Sammeleinrichtungen.
- Tendenziell: Je höher der Individualitätsgrad, desto grösser der Kontrollaufwand.



AGENDA

Konsolidierung in der beruflichen Vorsorge

Auswirkungen des Wettbewerbs

Ein- und Austrittsbestimmungen bei Gemeinschaftseinrichtungen

Individualitätsgrad von SGE

Rentnerbestände

- Konkurse und Aufgabe von Geschäftstätigkeiten führen zu Anschlüssen bei SGE ohne Arbeitgeber.
- **Nötig: Bildung von Liquidationsrückstellung für Rentnerbestände ohne Arbeitgeber**
- Zusätzlich sollten die Anschlussbedingungen so ausgestaltet werden, dass die Rentner bei Kündigung eines Anschlussvertrages nicht bei der SGE verbleiben.
- Ein weitergehender Schritt wäre eine gesetzliche Nachschusspflicht für zurückbleibende Rentnerbestände.
 - Jedoch Gefahr, dass Anschlüsse in einer SGE gefangen sind
 - Auskauf durch Liquidationsrückstellung vorsehen

Dr. Roger Baumann

Partner c-alm AG

✉ roger.baumann@c-alm.ch

☎ 071 227 35 35



Office Zürich
Konradstrasse 32
CH-8005 Zürich

Office St. Gallen
Vadianstrasse 25a
CH-9000 St. Gallen

Tel +41 71 227 35 35

www.c-alm.ch
info@c-alm.ch