

Die Pensionskassen-Revolution bei den KMU

Die neuen Anbieter auf dem Schweizer Pensionskassenmarkt machen die traditionellen Versicherer nervös.

Ob Rosinenpicker oder nicht: Die neuen Anbieter für KMU-Pensionskassen werden den Schweizer Rentenmarkt nicht nur aufmischen, sondern auch transparenter und professioneller machen.

MARIANNE FASSBIND, ANDREAS SCHAFFNER, PHILIPP LÖPFE

Wie Pilze nach einem warmen Regen sind in den letzten Woche neue Anbieter für KMU-Pensionskassen aus dem Boden geschossen. Derweil sind die etablierten Lebensversicherer wegen Rentenklauvorwürfen und den neuen Tarifmodellen unter Dauerbeschuss. Ob der Konkurrenz rümpfen sie bereits die Nase: «Die Neuen machen Rosinenpicken und nehmen nur die guten Risiken», schimpft etwa Rolf Döring, der Chef der Rentenanstalt, in der «Sonntagszeitung».

Die neuen Anbieter bestreiten diesen Vorwurf keineswegs. «Wir sind keine Sanierer», sagt Jürg Frick von Mummert-PFS, der ehemaligen Pensionskasse der Swissair, die heute ihre Dienste für andere anbietet. «Doch wir werden die etablierten Anbieter zwingen, endlich professioneller zu arbeiten. Deshalb wird das gesamte Rentensystem von uns profitieren.» Martin Wechsler von der Transparenta spricht von der «Gnade der späten Geburt». «Wir lernen aus den Fehlern der alten Anbieter», sagt er.

Was derzeit auf dem Schweizer Markt für Pensionskassen geschieht, kommt einer kleinen Revolution gleich. Am besten lässt sich dies mit einem Vergleich erklären: Bisher gab es ein paar Grosskantinen, die ein durchschnittliches Essen für sehr teures Geld uniform an alle

DIE NEUEN ANBIETER IM VERGLEICH

	Transparenta	Noventus	Mummert-PFS	Avadis
Geschäftsmodell/e	Unabhängige Sammelstiftung	■ Outsourcing für eigenständige PK ■ Ab 3. Quartal 2003 auch unabhängige Sammelstiftung	■ Outsourcing für eigenständige PK ■ Unabhängige Sammelstiftung	Outsourcing für eigenständige PK
Zielkundschaft	KMU ab 6 Mitarbeiter/ CHF 40 000 Prämieinnahmen	Bei Sammelstiftung: Ab 2 Mitarbeitern	Bei Sammelstiftung: Ab 30 bis 50 Mitarbeitern/ab 2 Millionen CHF Prämieinnahmen	Ab 250 Mitarbeiter
Versicherungspartner	Mehrere, je nach Angebot	Mehrere, je nach Angebot	Bei der «Winterthur» rückversichert	Mehrere, je nach Angebot
Anlagepartner	Selber, mit Indexprodukten	Mehrere, je nach Angebot	Mehrere, je nach Angebot	Mehrere, je nach Angebot
Anlagen	18 Pläne	Entscheid noch ausstehend	Zurzeit: 12 Anlagefonds	Eigene Anlagestiftung
Kosten	290 CHF/Versicherte	Entscheid noch ausstehend	370 CHF/Versicherte	Nicht vergleichbar
Depotbank	UBS	UBS	UBS	Mehrere, je nach Angebot
Übertritt von Kunden	Bei Unterdeckung: Nachzahlung	Bei Unterdeckung: Nachzahlung	Bei Unterdeckung: Nachzahlung	Nicht vergleichbar/Sanierungspläne bei Unterdeckung

QUELLE: ANGABEN VON ANBIETERN

verteilten. Extrawürste gab es nicht, der Service war schlecht. Die neuen Anbieter hingegen mieten sich eine moderne Küche, heuern die besten Köche an, die sie regelmässig testen, und lassen sie ein reichhaltiges Buffet kochen, bei dem sich jede Kasse nach eigenem Gusto bedienen kann.

Der Übergang von der Gemeinschaftskantine zum individuellen Buffet ist jedoch komplex und braucht Zeit. Ein grosses Problem ist die Versicherungsfrage. Immer mehr Menschen werden invalid und die Lebenserwartung steigt. Hinzu kommen die immer grösseren Anlagerisiken der volatilen Finanzmärkte. Um dies zu bewältigen, braucht es ein grosses Know-how.

Die neuen Anbieter reagieren flexibel und versprechen mehr Transparenz zu günstigeren Konditionen. Ihr Businessmodell: Sie schliessen sich mit Spezialisten zusammen, kaufen auf dem Versicherungsmarkt die jeweils günstigsten Pro-

dukte ein. Und wählen in einem «Beauty Contest» die besten Vermögensverwalter aus.

Der grosse Streitpunkt bleibt jedoch die Aufteilung von «schlechten» und «guten» Risiken. Wie bei den Krankenkassen ist die Prämie direkt abhängig vom Durchschnittsalter und von der Gesundheit der Versicherten. Zudem ist das Risiko, invalid zu werden, bei einem Bauarbeiter höher als bei einem Büroangestellten. Grosse Unternehmen sind wegen des grösseren Anlagevolumens grundsätzlich beliebter.

Die Versicherer haben zuviele Altlasten

Die traditionellen Lebensversicherer haben derzeit verschiedene Wettbewerbsnachteile: Sie müssen die eigenen Vermögensverwalter beschäftigen, haben veraltete IT-Lösungen, und sie tragen auch die «schlechten» Risiken. Die neuen Anbieter nützen diese Situation ri-

goros aus. «Wir sind nur an Unternehmen interessiert, die mindestens zwei Millionen Franken Lohnsumme mitbringen und keine Unterdeckung aufweisen», sagt Frick. Die Transparenta ist in dieser Frage grosszügiger. Sie ist bereits an Unternehmen mit sechs Mitarbeitern mit einem Prämienaufkommen von 40 000 Franken interessiert.

Bei Noventus ist es wieder anders: «Es gibt weder in der Grösse noch in der Risikoklasse generelle Einschränkungen», sagt VR-Präsident Martin Jansen. «Wir werden auch Firmen mit nur zwei Mitarbeitern aufnehmen.» Noventus hat jedoch bisher keine Bewilligung der Aufsichtsbehörde für dieses Geschäftsmodell. Ein anderer Weg geht die seit fünf Jahren auf dem Markt aktive Avadis. Die ehemalige ABB-Pensionskasse bietet mit einer unabhängigen eigenen Anlagestiftung Lösungen für autonome Pensionskassen. Dabei sind jedoch nur Unternehmen ab 250 Mitarbeitern.