

VORSORGE
Die
Ergänzungs-
leistungsreform

S.6

GOVERNANCE
Vorsorgemodell
«ohne Gewinner-
zielungsabsicht»

S.2

Bleu Horizon

#14

PORTRÄTS

**Lokales liegt
im Trend!**

Bio Saveurs
MagicTomato

S.4



CIEPP
Caisse Inter-Entreprises
de Prévoyance Professionnelle

ZKBV - Zwischenbetriebliche Kasse für Berufliche Vorsorge
CIPP - Cassa Interaziendale di Previdenza Professionale

Die ZKBV, Eine Vorsorgeeinrichtung ohne Gewinnerzielungsabsicht

Dieser Artikel soll erläutern, was die ZKBV von anderen Einrichtungen der beruflichen Vorsorge unterscheidet. Insbesondere wird erklärt, was ein Vorsorgemodell «ohne Gewinnerzielungsabsicht» im Vergleich zu einer Vorsorgeeinrichtung mit Gewinnerzielungsabsicht ist.

Eine privatrechtliche Vorsorgeeinrichtung kann zwei Rechtsformen haben: Genossenschaft oder Stiftung. Letztere macht 99 % der privatrechtlichen Vorsorgeeinrichtungen aus (nach den jüngsten Zahlen der OAK BV – VE 2019). Bei der Gründung einer Stiftung muss in ihren Statuten explizit ihr Zweck angegeben werden. Im Falle einer Vorsorgestiftung ist dieser Zweck die berufliche Vorsorge. Es müssen der Umfang der Tätigkeit und das Zielpublikum genannt werden (Versicherte, Arbeitnehmer, Unternehmen, Selbständigerwerbende usw.). Eine Vorsorgeeinrichtung verfolgt per Definition keine Gewinnerzielungsabsicht, da es ihre Aufgabe ist, die Vorsorge ihrer Versicherten zu betreiben und Dienstleistungen für sie zu erbringen. Auch wenn dieser Aspekt schnell übersehen wird, ist das BVG Teil der Sozialversicherung! Warum spricht man dann bei einer Vorsorgeeinrichtung von Gewinnerzielungsabsicht? Die Antwort ist etwas heikel. Die Analyse der Finanzierungsquellen einer Pensionskasse kann zur Klärung beitragen. Der bedeutendste Anteil der Finanzierung stammt aus den Beiträgen für die Deckung der Todesfall- und Invaliditätsrisiken, den Verwaltungskosten und den Erträgen aus der Vermögensverwaltung (aus den Sparbeiträgen, Einkäufen usw.).

Die Beiträge

Die berufliche Vorsorge deckt drei Aspekte ab: das Todesfall- und Invaliditätsrisiko und die Alterssicherung. Eine Vorsorgeeinrichtung, bei der ein Vorsorgeplan abgeschlossen wurde, kann diese Risiken (je nach eigener Risikotrag-

fähigkeit – der grösste Teil betrifft das Todesfall- und das Invaliditätsrisiko) an einen Rückversicherer (Versicherung) übertragen, der wiederum ein Rechtsträger mit Gewinnerzielungsabsicht ist. Somit stehen sich zwei Welten gegenüber. Wenn zudem die Stiftung denselben Namen trägt wie die Versicherungsgesellschaft oder beide derselben Gruppe angehören (auch wenn sie rechtlich getrennt sind) oder wenn es konvergierende Interessen gibt, stellt sich die Frage, ob die von der Einrichtung verfolgte Tarifstrategie im Interesse der Mitglieder, Versicherten und Rentner ist oder eher zugunsten der wirtschaftlichen Interessen und der strategischen Ziele ausfällt, die vom Verwaltungsrat einer Aktiengesellschaft festgelegt werden. Bei der ZKBV wird die Risikodeckung intern verwaltet. Das Thema des Todesfall- und Invaliditätsrisikos wurde in der Ausgabe von *Bleu Horizon Nr. 7* vom September 2018 ausführlich besprochen. Wenn während eines Jahres kein Leistungsfall einträte, blieben alle eingenommenen Beiträge in der Kasse und würden für den Bedarf der Einrichtung verwendet, nämlich für die Bildung von Rückstellungen, Ausschüttung zusätzlicher Zinsen auf die Konten usw.

Die Verwaltungskosten

Um funktionieren zu können, benötigt eine Pensionskasse auch eine administrative Verwaltung. Sie muss Beiträge in Rechnung stellen, von ihren Mitgliedern mitgeteilte Mutationen bearbeiten, Leistungsfälle abwickeln, die Buchhaltung führen usw. Um diese Aufgaben erfüllen zu können, erhält sie die sogenannten «Verwaltungskosten». Einige Einrichtungen finanzieren diese Kosten aus dem Ergebnis ihrer Anlagetätigkeit.

Wenn die Stiftung jedoch von einem Rechtsträger mit Gewinnerzielungsabsicht gegründet wurde und/oder verwaltet wird, was bei vielen Stiftungen der Fall ist, sollte man sich die Frage nach dem wirklichen Ziel stellen. Ist es das Wachstum um jeden Preis und die Entwicklung der AG, von der sie verwaltet wird, oder ist es der Fortbestand der Einrichtung? Die ZKBV wird von einer ihrer Gründerinnen verwaltet, von der Fédération des Entreprises Romandes Genève, ein Arbeitgeberverband ohne Gewinnerzielungsabsicht. Ihre Natur und ihr Auftrag sind klar, was man in ihrer Charta nachlesen kann, die auf ihrer Website zur Verfügung steht.

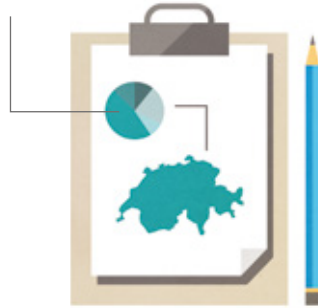
Die Vermögensverwaltung

Der letzte Punkt betrifft die Vermögensverwaltung, die eine wichtige potenzielle Finanzierungsquelle ist. Um zu erfahren, ob die Kasse beispielsweise ihr Vermögen in einem Fonds der Gruppe anlegt oder in einer von der Gruppe gegründeten Immobilienstiftung, sollte man den Geschäftsbericht konsultieren, in dem in der Regel die Vermögensverwaltungskosten oder die Kosten im Zusammenhang mit dem Vermögen (und/oder die erzielte Wertentwicklung) aufgeführt sind. Bei der ZKBV wird ein Teil des Vermögens intern und ein Teil extern verwaltet (Einzelheiten findet man auf ihrer Website). Für das Geschäftsjahr 2019 beliefen sich die Vermögensverwaltungskosten auf 0,24 %, während der Durchschnitt der Schweiz bei 0,5 % liegt (Swisscanto, 2020). Aus den vorangegangenen Ausführungen wird klar, dass bestimmte Vorsorgeeinrichtungen eine Gewinnerzielungsabsicht haben. Das bedeutet nicht, dass sie nicht auch gute Ergebnisse erzielen oder leistungsfähig sein können – es fragt sich nur, für wie lange. Es gibt Vergleiche der Ergebnisse auf kurze Sicht, aber nicht auf lange Sicht. Doch die Tätigkeit einer Pensionskasse wird ja gerade langfristig gemessen. Logischerweise dürften die Ergebnisse somit erheblich voneinander abweichen. Deshalb: Fragen Sie nach!

Vermögens- verwaltungskosten der ZKBV

2019 beliefen sich die Vermögensverwaltungskosten der ZKBV auf 0,24 % des gesamten Anlagevolumens. Die ZKBV gehört zu den 20 % der Schweizer Kassen mit der höchsten Kosteneffizienz. Der landesweite Durchschnitt liegt laut der Studie von Swisscanto* 2019 bei 0,46 % der kostentransparenten Anlagen.

Vermögens-
verwaltungskosten
0,24 %



Verwaltungskosten
CHF 303
pro Versichertem

Durchschnitt
der Schweiz
CHF 335



Verwaltungskosten

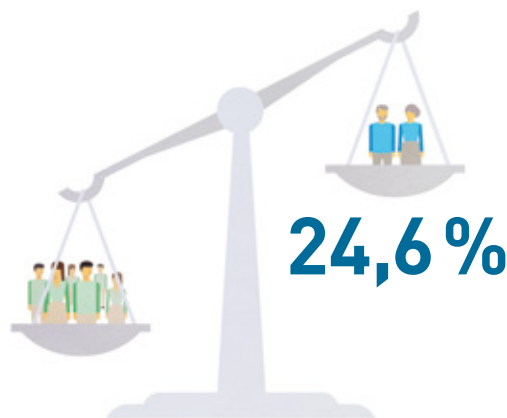
2019 beliefen sich die Verwaltungskosten der ZKBV auf 303 Franken pro Versichertem oder Rentner.

Laut der Studie von Swisscanto* liegt der Durchschnitt der allgemeinen Verwaltungskosten aller Kassen im Jahr 2019 bei 335 Franken. Bei den Pensionskassen privater Arbeitgeber belaufen sich die durchschnittlichen Kosten auf 336 Franken bei durchschnittlich 2912 Destinatären.

Die Gewichtung der Rentner ist bei der ZKBV sehr gering

Unter den zahlreichen Indikatoren für die Struktur einer Kasse ist – abgesehen vom demografischen Verhältnis – das Verhältnis «Vorsorgekapitalien der Rentner + technische Rückstellungen / Total der Aktiven» eine sehr interessante Kennzahl.

Bei der ZKBV ist dieses Verhältnis mit 24,6% (Geschäftsjahr 2019) sehr gering.



*Swisscanto – Schweizer Pension-
kassenstudie 2020



Christine Esseiva
Informationsbeauftragte
der ZKBV

Eine Gratwanderung

Um in Krisenzeiten ihre Informationspflicht gegenüber ihren Versicherten und Mitgliedern zu erfüllen, muss eine Pensionskasse Ausgewogenheit und einen Rhythmus finden und Kurs halten. Das ist eine riskante Übung, die in dieser instabilen und ereignisreichen Zeit wie ein Drahtseilakt erscheinen mag.

Als ich am 1. April zur ZKBV kam, wurde ich gleich zu Anfang mit der Herausforderung der Kriseninformation konfrontiert. In den ersten drei Monaten waren die Erwartungen an die Information proportional zu den Fragestellungen: gross und berechtigt. Die meisten lokalen und nationalen Zeitungen verzeichneten einen sprunghaften Anstieg ihrer Leserschaft. Das Informationsbedürfnis war gigantisch!

In diesen ungewissen Zeiten ist es entscheidend, sich auf das Wesentliche zu besinnen: Informationen auswählen, sie überprüfen, die Spreu vom Weizen trennen, in einen Kontext stellen, erläutern, indem man eine Lesart anbietet, und transparent sein. Aber man muss auch das richtige Tempo finden, die richtigen Verbreitungs Kanäle auswählen. Die Fallstricke? Informationsflut, Überfrachtung des Themas und Inbeschlagnahme aller Plattformen, unablässige Kommunikation. Die Lawine von Fake News und das Chaos beim Vermitteln von Botschaften, insbesondere über Masken und Behandlungen, sind Ausdruck dieser Panikwelle, die jeden von uns getroffen hat – auf der ganzen Welt.

Bei der ZKBV wollen wir während dieser Krise beruhigen, in Verbindung bleiben und unsere Mitglieder über den eingeschlagenen Kurs informieren. Jetzt ist es nicht hilfreich, nach allen Seiten zu kommunizieren oder auf diesen oder jenen Artikel über einen Einbruch der Kurse zu einem bestimmten Zeitpunkt zu reagieren. Man muss den Fokus erweitern, Abstand nehmen. Mittlerweile kann man sich wohl nur der Formulierung unseres zuständigen Bundesrats anschliessen¹: «Wir müssen so schnell wie möglich, aber so langsam wie nötig handeln.»

1. Alain Berset, Bundesrat, 16. April 2020, Bern

Lokales liegt im Trend!

Die Gesundheitskrise hat die Vorliebe der Genfer für lokale Frisch- und Bioprodukte verstärkt. Treffen mit zwei Branchenvertretern: Georges Vuillod, Leiter der Firma Bio Saveurs, und Paul Charmillot, Gründer der Online-Plattform MagicTomato.

Von Christine Esseiva

Das Bio-Abenteuer

Georges Vuillod ist Freilandgemüsebauer in Bardonnex und leitet in dritter Generation das Unternehmen PAV SA. Als Unternehmer aus Leidenschaft, der Konsumtrends ebenso beobachtet wie die Natur, beschloss er 2009, sich ins Bio-Abenteuer zu stürzen und zusammen mit seinem Cousin Pierre Thabuis auf dessen Landgut Bio Saveurs zu gründen. Zu dieser Zeit war das Risiko real. Doch daran sollte es nicht scheitern! Unternehmerischer Mut und die Erfahrung mit der Landarbeit zahlten sich aus. Seine Wahl stiess auf breite Zustimmung und lieferte Ergebnisse, auch in der Krise.

«Als wir mit Bio anfangen, mussten wir unseren Beruf neu erlernen», erläutert Georges Vuillod, der Leiter von Bio Saveurs. «Verglichen mit konventioneller Landwirtschaft ist der Ansatz ein ganz anderer.» Als Freilanderzeuger hat er wie seine Eltern und Grosseltern schon immer Wurzelgemüse angebaut: Karotten, Kohl, Sellerie und vieles mehr. 1964 weiteten seine Eltern die Tätigkeit des Unternehmens auf die

In Jahren

- **1935** gründen Charles Burger und seine Ehefrau das Unternehmen.
- **1964** übernehmen Pierre-André und Jacqueline Vuillod-Burger das Unternehmen.
- **1989** treten Georges und Philippe Vuillod in das Unternehmen ein.
- **2003** Gründung von PAV SA
- **2009** Gründung von Bio Saveurs Sàrl

Verarbeitung von rohem Gemüse zu verzehrfertigen Produkten aus. Darauf folgte als logischer Schritt die Weiterverarbeitung zu gegarten Produkten (Suppen, Säfte, Saucen) und dann die Erweiterung auf Bio.

Bio, eine Selbstverständlichkeit

In den 2000er Jahren begann der Unternehmer, sich für Bio zu interessieren. Das Risiko war gross, es mangelte an Technologie, das Know-how war noch nicht erprobt, und die Erträge waren ungewiss. In der Überzeugung, dass dies der sinnvolle Weg war, legte er 2009 dennoch los und gründete Bio Saveurs. Die Lust auf Bio-Anbau, weil er gerade im Trend liegt und der Markt vielversprechend ist, reicht aber alleine nicht aus – man braucht auch die richtige Einstellung. «Unser Ziel ist es, hochwertige Produkte anzubieten und gleichzeitig ökologische und soziale Kriterien einzuhalten.» Diese Vision hat der Chef auch für seine Mitarbeitenden. Er versucht bei jeder Gelegenheit, Lösungen zu finden, die die Arbeit weniger mühsam machen, indem beispielsweise neue Maschinen eingesetzt werden.

Eine aufkeimende Idee

Bevor er mit Bio begann, keimte bereits eine Idee. So kam in den 1960er Jahren zum Gemüseanbau die Zubereitung von Convenience-Produkten wie etwa vorgewaschener, geschnittener und verpackter Salat oder geschnittenes Gemüse für Supermärkte oder gewerbliche und private Küchen hinzu. Die Produktpalette wurde nach und nach breiter, insbesondere mit verzehrfertigen Suppen, die beispielsweise von der imad vertrieben werden. Dahinter stand die Idee, Produkte, die die Standards nicht erfüllen, weil sie beispielsweise zu gross oder zu klein sind, zu verwerten und eine Verwendung für sie zu finden. Wieder einmal half die Beobachtung von Konsumverhalten und Lebensweisen und machte eine hundertprozentige Verwendung der Produktion möglich, indem Lebensmittelabfälle praktisch vermieden wurden.

All diese Weiterverarbeitungstätigkeiten werden auch im Auftrag der Union Maraîchère de Genève



Georges Vuillod, Geschäftsführer von Bio Saveurs Sàrl und PAV SA

(UMG) ausgeführt. Georges Vuillod ist Mitglied dieses Gemüsebauernverbands und hat einen Sitz im Verwaltungsrat. Mit den Überschüssen der Genossenschaft werden in den Werkstätten Saucen, Tomatensäfte und Gemüsesuppen gekocht. Dank einer soliden Organisation unter den Erzeugern lässt sich eine optimale Nutzung aller Produkte ohne Verschwendung sicherstellen. Der Vertrieb der Produkte erfolgt zu 80 % über Supermärkte, Gemeinschaftsgastronomie, Lebensmittelgeschäfte, Hofläden oder grosse Organisationen wie die Genfer Universitätskliniken. Diese grossen Volumina, die dank dreissig Genossenschaftlern zusammenkommen, ermöglichen Investitionen in Maschinen, die die oft beschwerliche Arbeit der Teams erleichtern.

Bei der Vorsorge hat sich Georges Vuillod für die ZKBV entschieden, weil sie eine Kasse ist, der viele Unternehmer angehören und die solide Ergebnisse vorweisen kann. Sie hält ihren Kurs auch in Krisenzeiten, was sie 2008-2009 bewiesen hat.

Während der Gesundheitskrise war ein starker Anstieg der Verkäufe von Produkten aus der Region, aber auch ein hohes Mass an Zufriedenheit der Kunden zu verzeichnen. Doch für wie lange noch? Georges Vuillod will sich die Hoffnung bewahren, dass die Verbraucher bei ihren alltäglichen Einkäufen konsequent und selektiv bleiben und lokale Produkte bevorzugt werden.

In Zahlen

2000 m²
Solarpaneele

65 ha Bioanbaufläche

2000 Tonnen
Produktion

Der virtuelle lokale Markt

Einer der Superhelden in Bezug auf die Lieferung von frischen und saisonalen Produkten in Genf heisst MagicTomato. Neben der Förderung lokaler Gewerbetreibender wollte der Gründer der Online-Verkaufsplattform, Paul Charmillot, gewährleisten, dass über die gesamte Lieferkette ökologische und gesellschaftliche Aspekte berücksichtigt werden. Nach der Auszeichnung mit dem Schweizer Ethikpreis 2019 und mit dem B-Corp-Label nimmt dieses Lebensmittelvertriebsnetz 2.0 in diesem Jahr seine Tätigkeit in Lausanne auf. Die Geschichte eines gelungenen und zu 100% lokalen unternehmerischen Abenteurers.

«Mir ist es wichtig, dass man mit seinen Einkäufen eine positive Wirkung erzielt und dass die Lebensmittel gut schmecken und hochwertig sind», erläutert Paul Charmillot. Im September 2016 beschloss dieser Mann in den Dreissigern, der im Finanzwesen und in der Haute Joaillerie tätig war, sich ganz der Gründung seiner Online-Plattform MagicTomato für den Verkauf lokaler Produkte zu widmen. Nachdem er zunächst die auf der Website bestellten und am nächsten Tag von den Erzeugern aus der Region Genf gelieferten Produkte allein abpackte und auslieferte, leitet er heute ein Team von 15 Mitarbeitenden. Die Idee zu MagicTomato kam ihm, als er jeweils am Feierabend in den kleinen Geschäften des Quartiers und an den abends geöffneten Tankstellen keine lokalen und schmackhaften Produkte fand. Drei Monate, nachdem er seine Idee eines Lebensmittelökosystems entwickelt und verfeinert hatte, wagte er das unternehmerische Abenteuer, bei dem er anschliessend von der Fongit unterstützt wurde. Als das Projekt einmal im Gange war und offensichtlich im Trend lag, ging das Konzept auf und erwies sich als tragfähig.

Das ist «Magic»!

Das Versprechen von MagicTomato lautet, saisonale Produkte noch am Tag ihrer Bestellung an die Genfer auszuliefern, wenn die Bestellung vor Mittag eingeht. Die Auslieferung erfolgt entweder nach Hause oder ins Büro. Auf diesem virtuellen Markt findet man die wich-

tigsten Lebensmittel, nämlich Fleisch, Fisch, von den Gewerbetreibenden noch am selben Tag hergestellten Käse und natürlich eine grosse Auswahl an Obst, Gemüse und Trockenprodukten. Sobald die Bestellung eingeht, füllt ein Mitarbeitender die Einkaufstasche mit allen gekauften Produkten.

Lebensmittel, aber nicht nur...

Das Geniale an MagicTomato ist, dass es sich um einen hyperlokalen Marktteilnehmer handelt, der aber Tools der globalisierten Welt nutzt. Aber nicht nur. Denn damit diese Wertschöpfung gelingen konnte, mussten zunächst ein Netz von lokalen Gewerbetreibenden



Paul Charmillot, Gründer der Online-Plattform MagicTomato

den und vor allem das dazu gehörende Ökosystem aufgebaut werden, das heisst, eine digitale Plattform, mit der sich Informationsflüsse und die Verwaltung von Bestellungen automatisieren lassen und die benutzerfreundlich ist. Auf der Grundlage dieses ersten gelungenen Experiments in Genf konnte eine Methodik zur beliebigen Replizierung dieses Ökosystemmodells erarbeitet werden. So konnte MagicTomato im März dieses Jahres die Eröffnung eines zweiten virtuellen Marktes feiern, und zwar in Lausanne. Weitere Projekte sind in Vorbereitung, denn im Sinne von MagicTomato sollen Produkte keine langen Wege zurücklegen, damit die Umweltauswirkungen gering gehalten werden können. MagicTomato ist seit seiner Gründung der ZKBV angeschlossen. Paul Charmillot hat sie über die FER Genève kennengelernt. Er ist mit den

Dienstleistungen der ZKBV zufrieden, und die berufliche Vorsorge bleibt ein langfristiges Thema für ihn, da die Mitarbeitenden im Durchschnitt recht jung sind.

Der Geschäftsführer verfolgt die Zukunft der Vorsorge sehr genau, insbesondere im Hinblick auf die mangelnde Umsetzung von Reformen. Und als Unternehmensleiter fände er es hilfreich, wenn das angesparte Altersguthaben stärker in KMU und Start-ups der Region investiert würde.

Nachhaltig von A bis Z

Im Sinne von MagicTomato muss die gesamte Wertschöpfungskette nachhaltig sein und eine positive Wirkung haben. So wird beispielsweise die Verschwendung von Lebensmitteln vermieden, da sie nicht gelagert werden, und Kunststoffverpackungen wurden zu 90% abgeschafft. Alle Einkaufstaschen sind wiederverwendbar, und das Gemüse wird unverpackt geliefert. MagicTomato übernimmt auch die Hauslieferungen, die ab einem Mindestbestellwert von CHF 60.– kostenlos sind. Hierzu besitzt das Unternehmen einen Fuhrpark von Elektrofahrzeugen, die den Kanton in einem Umkreis von 25 km kreuz und quer befahren. Unter dem Strich ergibt sich eine CO₂-neutrale Bilanz. Hinzu kommt die Förderung von Labels, insbesondere von GRTA (Genève Région-Terre Avenir). Bei den Mitarbeitenden bemüht sich das Unternehmen, die Hierarchie so flach und kooperativ wie möglich zu halten. Wenngleich es in der Schweiz und anderswo zahlreiche ähnliche Konzepte gibt, ist MagicTomato die einzige Plattform, die frische und lokale Produkte noch am selben Tag liefert. Dies ist eine der Besonderheiten dieses virtuellen lokalen Marktes. Nun müssen Sie ihn nur noch ausprobieren. Sie werden sehen, dass das kein Wundermittel ist, sondern einfach «magic»!

In Jahren

- 2016 Gründung
- 2017 B-Corp-Zertifizierung
- 2018 Start-up mit Fongit
- 2019 Schweizer Ethikpreis
- 2020 Eröffnung der zweiten Region «Lausanne-Riviera-Morges»

In Zahlen

- +90 Gewerbetreibende
- 100% Auslieferung mit Elektrofahrzeugen

Die Herausforderungen der Ergänzungsleistungsreform im BVG

In der beruflichen Vorsorge werden ab dem 1. Januar 2021 Neuerungen eingeführt, die mit der Ergänzungsleistungsreform zusammenhängen. Es sind nicht unerhebliche Änderungen vorgesehen, die für Personen, die kurz vor der Rente stehen, dem BVG unterstehen und entlassen werden, eine zusätzliche Sicherheit bieten könnten.

Von der Ergänzungsleistungsreform sind mehrere Bereiche betroffen¹. Bezüglich der beruflichen Vorsorge (obligatorisch und überobligatorisch) führt der neue Artikel 47a BVG eine Änderung der Regelung für Versicherte ein, die 58 Jahre alt sind (oder ab 55 Jahren, wenn die reglementarischen Bestimmungen dies vorsehen). Im Falle einer Kündigung können diese Personen weiterhin bei ihrer alten Pensionskasse versichert bleiben. Sie haben dann dieselben Rechte wie zuvor. Ihr Vor-

sorgeschutz (Invalidität, Tod und Alter) bleibt erhalten, und sie profitieren insbesondere jedes Jahr von den von der Vorsorgeeinrichtung ausgeschütteten Zinsen und von einer Leistung in Form einer Rente zu dem zu Rentenbeginn geltenden Umwandlungssatz.

Was sich ändert

Ab dem 1. Januar 2021 kann ein gekündigter Versicherter (nicht bei freiwilligem Ausscheiden) ab 58 Jahren (oder je nach Vorsorgereglement der Kasse ab 55 Jahren) wählen, ob er bis

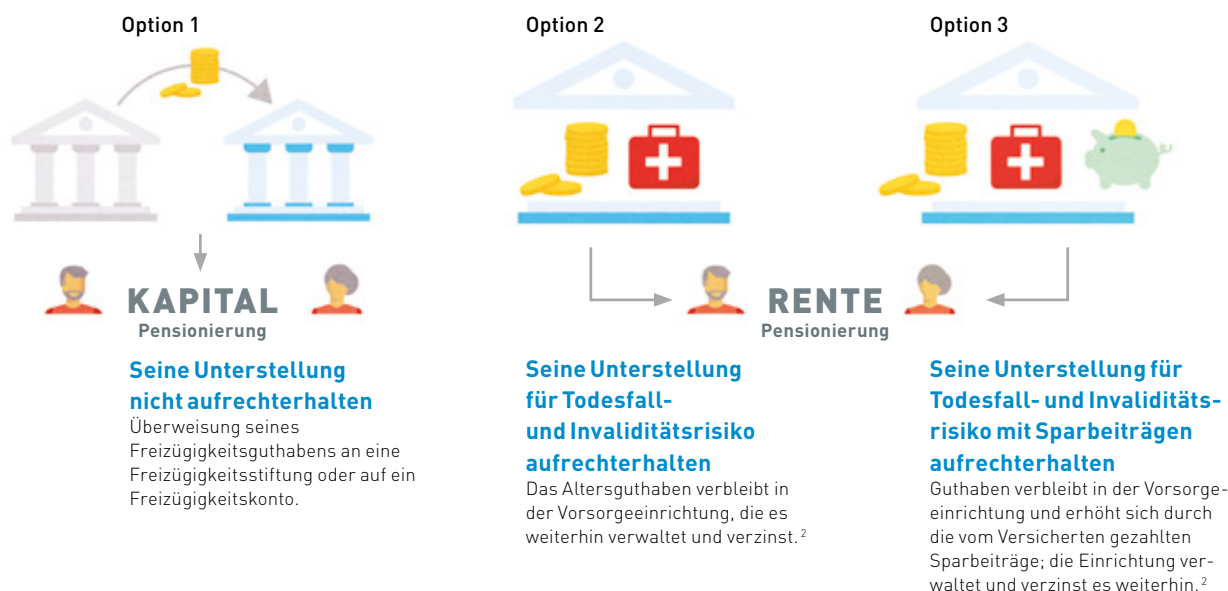
zum Rentenalter bei seiner alten Kasse versichert bleiben möchte. Er hat die Wahl, weiterhin für die Risiken Tod/Invalidität oder Tod/Invalidität + Sparen versichert zu bleiben. Ungeachtet seiner Wahl muss er die gesamte Finanzierung übernehmen (Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil), einschliesslich der Verwaltungskosten.

Personen, die sich für die eine oder andere Option entscheiden, sind von der beruflichen Vorsorge für Arbeitslose befreit.

Wenn die Aufrechterhaltung der Versicherung mehr als zwei Jahre andauert, hat der Versicherte nicht mehr das Recht, seine gesamte Frei-

1. <https://www.bsv.admin.ch/bsv/fr/home/assurances-sociales/el/reformen-und-revisionen/el-reform.html>

Ab dem 1. Januar 2021 stehen einem Versicherten, der 58 Jahre alt ist, im Falle einer Kündigung drei Optionen zur Wahl:



2. Unter Vorbehalt der Bestimmungen von Art. 47a BVG

zfügigkeitsleistung oder einen Teil davon im Rahmen der Wohneigentumsförderung (WEF) zu entnehmen oder zu verpfänden. Er kann jedoch bis zum ordentlichen Rentenalter einen früheren WEF-Vorbezug zurückerzahlen und Einkäufe tätigen, die weiterhin steuerabzugsfähig sind.

Diese Aufrechterhaltung der Versicherung ist jedoch nicht definitiv. Sie endet, wenn der Versicherte beschliesst, die Kasse zu verlassen bzw. die Aufrechterhaltung einzustellen (bitte Informationen zu den Bedingungen eines solchen Ausscheidens einholen), wenn er sich bei einer neuen Vorsorgeeinrichtung versichert (es gelten zusätzliche Bedingungen bezüglich des im Rahmen der Freizügigkeit zu übertragenden Betrags) und natürlich im Falle von Tod, Invalidität oder Erreichen des Rentenalters. Der Versicherte kann dies alles nicht über das Rentenalter hinaus aufschieben, d. h. verlängern. Die Vorsorgeeinrichtung kann ihrerseits die Versicherung kündigen, wenn der Versicherte die Beiträge nicht zahlt.

Man sieht, für den Versicherten gibt es viele Vorteile. Er sollte seine Wahl jedoch sorgfältig treffen und sich insbesondere vergewissern, dass er während der Aufrechterhaltung seiner Versicherung in der Lage ist, seine Beiträge zu zahlen.

Was bietet die ZKBV angesichts dieser Problematik an?

Um diesem gesellschaftlichen Problem zu begegnen, bietet die ZKBV ihren Mitgliedern seit vielen Jahren eine flexible Lösung an. Damit ermöglicht sie ihren Versicherten, sich im Falle einer Kündigung oder eines freiwilligen Ausscheidens fünf Jahre vor dem ordentlichen Rentenalter (ab 59/60 Jahre, M/F) für eine Frührente zu entscheiden und die Zahlung bis zum ordentlichen Rentenalter aufzuschieben. Dies bedeutet, dass der Versicherte nicht mehr der ZKBV (Kündigung oder nicht) untersteht und dass er sich dafür entscheidet, seinen Leistungsanspruch bis zum 64./65. Lebensjahr (M/F) aufzuschieben. Im Fall des Todes während

des Aufschubs werden die Hinterlassenenleistungen eines Rentners mit einigen Garantien in das angesparte Altersguthabengezahlt. Auch wenn es sich um eine Massnahme der Frührente handelt, deckt sich das Ziel dieser Bestimmung mit dem der Reform, nämlich Versicherten, die nahe am Rentenalter sind und die Kasse ver-

lassen, zu ermöglichen, im Rentenalter eine Altersleistung in Form einer Rente in Anspruch zu nehmen.

Weiterhin gibt es die anderen Möglichkeiten der Früh- oder Teilrente sowie die Beibehaltung der Unterstellung über das Rentenalter hinaus (über 64/65 Jahre M/F) mit oder ohne Beitragszahlung.

Auswirkungen auf die Pensionskassen (einige Punkte)

Erschwerte Verwaltung. Auch wenn es bereits Massnahmen geben mag, müssen die Pensionskassen sich anpassen und diese Neuerung in ihr Reglement aufnehmen. Einige werden eine differenzierte Verwaltung des Einzugs der persönlichen Beiträge neben denen der Arbeitgeber umsetzen müssen. Anpassungen werden beispielsweise in der IT, in Arbeitsprozessen und in der Dokumentation erforderlich sein. Bei einer doppelten Unterstellung dieser Versicherten wird die Situation noch komplexer, sei es beim Lohn, bei der Freizügigkeitsleistung oder beim Eintreten eines Leistungsfalls. Dasselbe gilt für das Inkasso nicht gezahlter Beiträge. Und was geschieht, wenn die Person künftig ihren Wohnsitz im Ausland hat? Es wird interessant sein zu beobachten, wie die Kassen auf diese Herausforderungen reagieren werden und welche Auswirkungen dies auf die Verwaltungskosten haben wird.

Tarifgestaltung für Todesfall- und Invaliditätsrisiko. Zurzeit mangelt es noch an Statistiken, anhand derer sich ein «gerechter» Tarif erstellen liesse. Wie wird also die Tarifgestaltung der Pensionskassen aussehen? Das lässt sich nur schwer sagen. Wenngleich es möglich ist, die eventuell betroffene Bevölkerung grob zu schätzen, ist das bei der Bestimmung der Typologie der betroffenen Versicherten nicht möglich. Wer wird sich dafür entscheiden, da es ja optional ist? Sind die höheren Lohngruppen eher geneigt, die Beiträge zu finanzieren? Eine Bevölkerung, die bereits gesundheitliche Probleme hat? Es besteht ein Risiko in zweierlei Hinsicht: Die Schadenquote steigt und führt zu einem Finanzierungsdefizit bezüglich der eingetretenen Leistungsfälle, oder es wird ein abschreckender Tarif angewendet, der dem Ziel zuwiderläuft, das eigentlich für die Versicherten erreicht werden sollte. Solange keine Daten vorliegen und es keine handfesten Gegenargumente gibt, bleibt die Beibehaltung der bisherigen Tarifgestaltung eine Lösung (wobei aus einigen an Fachkreise gerichteten Informationen hervorgeht, dass die Anwendung unterschiedlicher Tarife im Sinne der Gleichbehandlung der Versicherten nicht möglich ist).

Zusätzliche Kosten auf der Passivseite der Bilanz. Die umgesetzte Massnahme würde es Personen ermöglichen, eine Altersrente zu beziehen. Es gibt immer wieder Diskussionen über die Kosten der Rentner, insbesondere im Zusammenhang mit dem Umwandlungssatz. Je nach Anzahl der Versicherten, die sich für die Aufrechterhaltung entscheiden und eine Rentenleistung erhalten, müssen zusätzliche Kosten vorgesehen werden, die heute nicht zu tragen sind.

Auch wenn sie bereits Lösungen anbietet, werden bei der ZKBV Überlegungen zu den reglementarischen Änderungen angestellt, die ab dem 1. Januar 2021 umgesetzt werden müssen. Die Ergebnisse dieser Überlegungen werden Gegenstand einer separaten Mitteilung sein.

Was macht die Kundenberatung?

Die Abteilung Kundenberatung der ZKBV besteht aus einem Team von zehn Personen und hat die Hauptaufgabe, die Mitglieder – Unternehmen und Selbständigerwerbende – über die berufliche Vorsorge zu informieren und diesbezüglich zu beraten.



Alessandro Antonuccio
Leiter der Abteilung
Kundenberatung

Laut dem Jahresbericht 2019 der ZKBV werden jedes Jahr insgesamt 10 000 Mitglieder betreut – Unternehmen und Selbständigerwerbende. Welchen Ansatz verfolgen Sie gegenüber Ihren Kunden?

Die Abteilung Kundenberatung besteht aus elf Mitarbeitenden, vier Beratern in Genf, einem in Neuenburg/Porrentruy und sechs Assistentinnen. Hinzu kommen die Mitarbeitenden unserer Geschäftsstellen, die diese Tätigkeit ebenfalls ausüben. Unsere Hauptaufgabe besteht darin, die Bedürfnisse unserer Kunden oder Interessenten, die uns ansprechen, zu verstehen und sie diesbezüglich objektiv zu beraten. Das Mitglied muss die Lösung finden, die seinem Bedürfnis entspricht! Betrachtet man das Verhältnis zwischen den zuständigen Mitarbeitenden und den Mitgliedern, sind viele Kunden zu betreuen. Hierzu setzen wir Strategien ein, um Nähe und Verfügbarkeit sicherzustellen und eine hohe Qualität unseres Austausches zu gewährleisten, damit die Kontakte mit uns einen echten Mehrwert für unsere Mitglieder darstellen.

Welches sind die unerlässlichen Eigenschaften, die ein Kundenberater mitbringen muss?

Der Berater muss aufgeschlossen sein, gut zuhören, Bedürfnisse erkennen, die erforderlichen Fragen stellen und über Fachkompetenz im gesamten Schweizer Sozialversicherungssystem verfügen, da die Fragen sich nicht auf die 2. Säule beschränken. Flexibilität spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Eine vorgefertigte Antwort gibt es nicht; jede Situation hat ihre Besonderheiten und ihre Komplexität. Ich bitte meine Mitarbeitenden auch, Risiken einzugehen – in Massen natürlich – und sich in den jeweiligen Situationen zu engagieren. Allzu oft stellen wir im Markt fest, dass trotz der Beratung und der ausgesprochenen Empfehlungen zur Vorsorge die Verantwortung weiter beim Kunden liegt. Doch wir sehen die Dinge anders: Unsere Mitglieder sind unsere Partner! Aufgrund ihrer charakteristischen Eigenschaften erwartet die ZKBV von ihren Mitarbeitenden, dass sie Botschaften vermitteln, die sich von denen der meisten unserer Mitbewerber klar unterscheiden. Diesen Unterschied muss sich der Berater zu eigen machen, pflegen und kommunizieren!

Wie erfolgt der Austausch mit den anderen regionalen Geschäftsstellen der ZKBV in Bulle, Freiburg, Porrentruy und Neuenburg?

Die Tätigkeit der Kundenberatung in den Geschäftsstellen von Neuenburg und Porrentruy wird trotz der vor Ort vorhandenen Ressourcen von Genf aus geleitet. Die Geschäftsstellen von Bulle und Freiburg arbeiten hingegen auto-

nom. Wir können Anschlussverträge in der gesamten Schweiz abschliessen und vor allem in der Westschweiz. Die verschiedenen Arbeitgeberverbände und -vereinigungen, in deren Umfeld diese Geschäftsstellen tätig sind, sind die Gründer der ZKBV. Daher bestehen sehr enge Beziehungen. Wir sorgen dafür, dass wir uns so oft wie möglich austauschen, um die festgelegten Strategien umzusetzen, und dass die ZKBV insgesamt auf die Ziele ausgerichtet ist. Dabei respektieren wir die Besonderheiten jeder einzelnen Region. Dieses seit langem fest verankerte Netzwerk ermöglicht der ZKBV, eine starke Wirkung im Hinblick auf Nähe und Bekanntheit bei seinen Mitgliedern zu erzielen.

Die ZKBV ist eine der grössten Vorsorgeeinrichtungen in der Westschweiz. Welches sind Ihre Pluspunkte?

Unsere grössten Pluspunkte sind unser Vorsorgemodell und die Besonderheiten, die es kennzeichnen. Die Stiftung hat keine Gewinnerzielungsabsicht. Sie wird paritätisch verwaltet, und ihre Werte und ihr Auftrag sind klar definiert. Aus diesen Elementen setzen sich unsere Ergebnisse zusammen. Auf lange Sicht mangelt es leider an Studien. Doch gemäss unseren Daten stehen nur sehr wenige Kassen so gut da wie die ZKBV. Das gilt gleichermaßen für die Tarifkonditionen für das Todesfall- und Invaliditätsrisiko wie für die Vermögensverwaltungskosten, die Ergebnisse unserer Anlagentätigkeit und die finanzielle Solidität der Einrichtung. Wir haben ein klares Ziel und einen klaren Auftrag. Zusammengefasst lauten diese: unseren Mitgliedern, Selbständigerwerbenden und Versicherten langfristig die besten Konditionen und Ergebnisse bieten! Immerhin haben wir das Jahr 2019 mit einem Deckungsgrad von 119% abgeschlossen und 3% Zinsen auf das gesamte Altersguthaben ausgeschüttet. Das ist eine hohe und gerechte Vergütung.

**GENF**

Rue de Saint-Jean 67
Tel. 058 715 31 11

BULLE

Rue Condémine 56
Tel. 026 919 87 40

FREIBURG

Rue de l'Hôpital 15
Tel. 026 350 33 79

NEUENBURG

Av. du 1er-Mars 18
Tel. 032 727 37 00

PORRENTRUUY

Rue de la Perche 2
Tel. 032 465 15 80