

Ratgeber

Pensionskasse: Den Kopf nicht in den Stand stecken!

von Sandro Kutschera

Viele kleine und mittlere Betriebe werden (oder haben bereits) von ihrem Pensionskassenanbieter dicke Post erhalten: Erneut erhöhte Risikoprämien bei noch tieferer Verzinsung und erstmals eine Senkung des Umwandlungssatzes. Doch damit nicht genug: Vielen Betrieben wird im Rahmen einer «Entrümpelungsaktion» sogar das Vertragsverhältnis gekündigt, damit auf den 1. Januar 2004 neue Bedingungen diktiert werden können. Muss man das einfach so hinnehmen? Viele machen die Faust im Sack, sich zu wehren haben sich aber in der Vergangenheit mangels Fachwissen wenige getraut. Das Ziel der Lebensversicherer ist klar: Das Geschäft mit der 2. Säule muss wieder profitabel werden. Was in den letzten Jahren verpasst wurde, will man nun schlagartig nachholen. Nur könnten die drastischen Massnahmen nun zu einem Eigentor werden. Die Winterthur Versicherung räumte beispielsweise nach Ankündigung der Neuerungen eine Frist ein, sich bis zum 30. September 2003 für oder gegen den Vorschlag zu entscheiden. Gerade den guten Kunden dürfte es aber durchaus gelingen, bis dahin einen neuen, günstigeren Anbieter zu finden.

Der Markt der Pensionskassenanbieter erfreut sich nämlich einer zunehmenden Konkurrenz. Risikotarife, Verzinsungen, Verwaltungskostenansätze, Kundenservice und Deckungsgrad liegen heute weit auseinander. Die klassischen Sammelstiftungen der Lebensversicherer wie Winterthur, Zürich oder Rentenanstalt offerieren für Neugeschäfte kaum noch. Darin sehen die Gemeinschaftseinrichtungen von Branchenverbänden und autonomen Sammelstiftungen und Genossenschaften auch den Grund, weshalb sich bei ihnen die Offertanfragen in den letzten Monaten mehr als verdoppelt haben. Keineswegs sollte man nämlich einen auslaufenden Vertrag ohne Konkurrenzvergleich verlängern.

Stiftungen wie die PKG Pensionskasse, ASGA Pensionskasse, NEST Sammelstiftung oder die Stiftung Abendrot sind seit über 15 Jahren im Geschäft und auf KMU spezialisiert. Diese Anbieter sind nicht auf einen möglichst hohen Profit aus, sondern möchten ihren Versicherten gute Leistungen zu fairen Preisen offerieren. Pikanterweise sind die schlank organisierten Vorsorgewerke kostenmässig günstiger als die Lebensversicherer. So sind nicht selten Risikoprämienunterschiede von bis zu 30 Prozent anzutreffen. Bei einem Betrieb mit fünf Angestellten entspricht das schnell einmal einer Einsparung von 5000 Franken und mehr. Auch die Verzinsung war bei diesen Anbietern in den vergangenen Jahren meist höher als der vom Bundesrat geforderte Mindestsatz. Mehr Leistung bei geringeren Kosten also. Es geht um viel Geld für die Firma und für den Arbeitnehmer. Wem die Zeit oder das Fachwissen für einen Vergleich fehlt, ist mit einem neutralen Berater gut bedient. Der Arbeitnehmer wird sich über die tieferen Lohnabzüge freuen!

Der Autor: Sandro Kutschera, eidg. dipl. Bankfachmann und Finanzplaner bei der Weibel Hess & Partner AG, Stans

