

VORSORGE

Der technische
Zinssatz neu
betrachtet

S.6

GOVERNANCE

Die Bedeutung
der Grösse!

S.2

Bleu Horizon

#15

PORTRÄT

**Spielzeug –
eine Leidenschaft
fürs Leben**

PAKASA

S.4



CIEPP
Caisse Inter-Entreprises
de Prévoyance Professionnelle

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

Die Bedeutung der Grösse!

In den Beschreibungen der Besonderheiten der ZKBV in der Welt der Vorsorge in unseren vorangegangenen Ausgaben wurde auf einen Aspekt noch nicht eingegangen, nämlich auf ihre Grösse. Dieser Begriff bezieht sich gleichermaßen auf ihre Bilanz, auf die Anzahl ihrer Versicherten, ihrer Rentner, der angeschlossenen Unternehmen und Selbstständigerwerbenden und auf die Anzahl ihrer Mitarbeitenden. Gemäss den Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) für 2018 deckt die ZKBV etwa 3 % der privaten 2. Säule ab, gehört damit aber zu den 15 grössten Pensionskassen der Schweiz ohne die staatlichen Pensionskassen (von 1490 Kassen laut den vorläufigen Zahlen des BFS für 2018). Was bedeutet es, einer der grössten Akteure auf dem Markt für berufliche Vorsorge zu sein? Fünf Punkte zur Erklärung.

Die ZKBV beschäftigt über 60 Mitarbeitende in der Westschweiz, zu denen noch die in ihrem Umfeld tätigen Personen (Experten, Berater usw.) hinzukommen. Sie betreibt Geschäftsstellen in Bulle, Freiburg, Neuenburg und Pruntrut. In ihrem Geschäftsbericht weist sie ein von ihr verwaltetes Vermögen von über 7 Milliarden Franken aus. Bei der Verwaltung einer Vorsorgeeinrichtung dieser Grössenordnung spielt Organisation eine entscheidende Rolle – von der Führung bis hin zu konkreten operativen Prozessen.

1. Mehr Freiheit

Eine grosse Kasse zu sein, bringt auch die Freiheit, wählen zu können. Und das bedeutet einiges! Sie kann wählen, ob bestimmte Tätigkeiten extern vergeben werden oder nicht, sie kann wählen, wie die Anlagen diversifiziert werden, wie viel Autonomie sie hat usw. Insgesamt kann der Handlungsspielraum grösser sein als bei anderen, kleineren Kassen. Doch diese Wahlmöglichkeiten sind mit einer Reihe

von Faktoren verbunden, die davon abhängen, wofür die Vorsorgeeinrichtung steht. Der Auftrag der ZKBV ist es, langfristig die besten Leistungen zu den besten Konditionen zu bieten. Dies muss das Ziel dieser Wahlfreiheit sein.

2. Mehr Autonomie

Die ZKBV verwaltet praktisch alle Aktivitäten der Kasse intern. Diese Kontrolle über alle Prozesse ermöglicht ein Vorgehen, das ganz und gar mit den Werten der Einrichtung in Einklang steht. Ziel ist es, die Kosten bestmöglich unter Kontrolle zu halten und dabei ein optimales Risikomanagement zu gewährleisten. Die Leitung einer Vorsorgeeinrichtung erfordert Effizienz und die Schaffung von Mehrwert, aber ohne dass dadurch zusätzliche Kosten für die Mitglieder entstehen.

Nehmen wir ein Beispiel: Wenn eine Pensionskasse, wie die ZKBV, ein Vermögen von über 7 Milliarden Franken verwaltet, kann sie mit Dienstleistern sehr geringe Vermögensverwaltungskosten aushandeln und dennoch interne Kompetenzen pflegen. Auch kann sie zu Diversifizierungszwecken in bestimmte Anlageinstrumente investieren. Direkte Immobilienanlagen können beispielsweise ohne externe Kredite und somit ohne potenzielle Hebeleffekte finanziert werden. Zurzeit handelt die ZKBV mit einem externen Dienstleister Bedingungen aus, um die Ausübung ihrer Stimmrechte deutlich zu erweitern (über eine Architektur, die sich ohne eine bestimmte kritische Grösse nicht realisieren liesse, insbesondere im Hinblick auf die Kosten).

3. Mehr Legitimität

Ein weiterer positiver Effekt hängt mit der Legitimität zusammen. Die Grösse

ist der Erfolg des Modells. Dachorgane, Bundesbehörden usw. interessieren sich für die Eigenschaften der ZKBV. Daher wird sie oft gebeten, sich zu ihrer Vision zu äussern, Stellung zu nehmen, über ihre Praktiken und Vorgehensweisen zu berichten oder sogar eine Pilotfunktion in bestimmten Projekten zu Aspekten der beruflichen Vorsorge zu übernehmen.

4. Mehr Zusammenarbeit

Die Grösse einer Kasse wirkt sich auch auf ihre Partner aus. Die Leitung einer grossen Pensionskasse wie der ZKBV mit einer atypischen Vision der Vorsorge ist mit einer gewissen Komplexität verbunden. Daher kann die Zusammenarbeit mit externen Partnern, Finanzberatern, Experten für berufliche Vorsorge, Prüfern usw. eine Herausforderung sein, die auch ihnen ermöglicht, sich weiter zu entwickeln. Oft gehen die Anfragen weit über das hinaus, was sie üblicherweise behandeln. Die Besonderheiten der ZKBV bieten auch ihnen Gelegenheit, diesen Bereich völlig anders und sachbezogen anzugehen.

5. Mehr Verantwortung

Die Grösse bringt einerseits mehr Handlungsspielraum mit sich, ist aber gleichermaßen auch mit mehr Verantwortung verbunden. Verantwortung gehört zu den Werten der ZKBV, wie aus ihrer Charta hervorgeht. In ihrer Verantwortung liegt die treuhänderische Verwaltung von über 7 Milliarden Franken – die Guthaben von über 45 000 Versicherten und rund 6200 Rentenbezüglern. Das ist eine grosse Aufgabe, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der ZKBV mit viel Begeisterung und Professionalität übernehmen!

Lesen Sie hierzu auch
Bleu Horizon 10 – Juni 2019
 «Etappe von sieben Milliarden erreicht»

Zunehmend grösser

Schweizerische Rangliste der privatrechtlichen Vorsorgeeinrichtungen nach Vermögen, ohne Versicherungsgesellschaften.



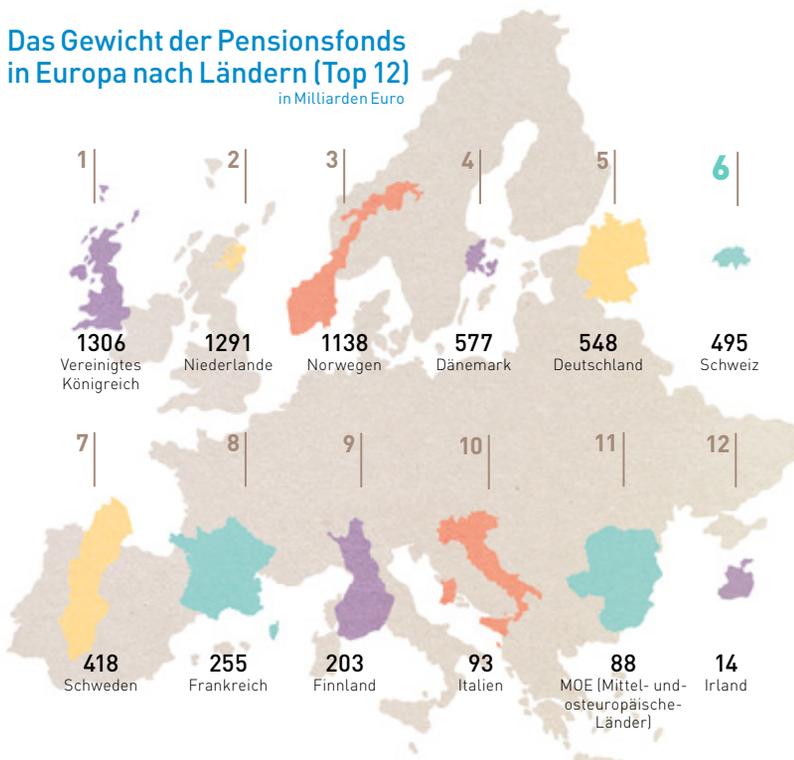
- 1 UBS
- 2 Migros
- 3 ASGA
- 4 Swiss Post
- 5 Groupe Roche
- 6 Credit Suisse
- ...
- 14 CIEPP

Die zehn grössten europäischen Fonds, öffentliche und private

		Vermögen in Milliarden Euro	
1	Norway Government Pension Fund Global	Norwegen	1'022,8
2	ABP	Niederlande	419,7
3	Pensioenfondszorg en Welzijn (PFZW)	Niederlande	232,9
4	Arbejdsmarkedets Tillægspension (ATP)	Dänemark	118,5
5	Alecta Pensionsförsäkring	Schweden	92,1
6	Bayerische Versorgungskammer (BVK)	Deutschland	91,9
7	Danica Pension	Dänemark	84,2
8	Pensioenfondszorg en Metaal en Techniek (PMT)	Niederlande	82,4
...			
32	Publica	Schweiz	37,2

Das Gewicht der Pensionsfonds in Europa nach Ländern (Top 12)

in Milliarden Euro



Source : IPE Top 1000 Pension Funds 2020 – IPE's ranking of leading pension funds by assets



Luc Abbé-Decarroux
Vizepräsident der ZKBV

Von der Welt des Spielzeugs zu der des technischen Zinssatzes

Die Festtage zum Jahresende rücken näher. Sie bringen die gewohnten Feierlichkeiten und guten Vorsätze für die Zukunft mit sich. Es sind auch die Sternstunden des Spielzeugs – erst in den Katalogen und dann in den Zimmern unserer Engelchen. In dieser Ausgabe von Bleu Horizon teilt sich das Spielzeug die Hauptrolle mit dem technischen Zinssatz. Dieser Diskontsatz, wie man ihn unter Fachleuten nennt, entspricht der Erwartung der langfristigen Wertentwicklung unserer Vorsorgeeinrichtungen.

Beim Spielzeug weiss man, dass es einen Einfluss auf die Entwicklung der Identität des Kindes und auf sein Lernen hat. Beim technischen Zinssatz erahnt man, dass seine Bestimmung Konsequenzen für die Renten der 2. Säule hat. Natürlich gibt es keine Verbindung zwischen diese beiden verschiedenen Welten. Umso mehr dürfen wir uns fragen, welche Art von Spielzeug die Mitglieder der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten wohl in den Händen hielten, als sie Kinder waren.

Denn die Kammer hat vor kurzer Zeit eine Fachrichtlinie (FRP 4) bezüglich der Festlegung des besagten Zinssatzes erlassen. Aus ihr ergibt sich erneut ein rückläufiger Satz, was den Trend bestätigt, der in den vergangenen Jahren zu beobachten war. Unser kapitalgedecktes Rentensystem bekommt einen Schlag versetzt, insofern als man allmählich Zweifel an der Fähigkeit unserer Wirtschaft bekommt, Wert zu schöpfen. Gewiss sind die geringen Renditen an den Finanzmärkten und die derzeitigen Ungewissheiten eine schwere Belastung bei dieser Bewertung. Die Handlungsspielräume sind eingeschränkt und hindern uns daran, über das Augenscheinliche hinauszuschauen, wie es die Kinder inmitten ihrer Spielzeuge tun, in Richtung weit entfernter Horizonte, um die Renten von morgen aufzubauen.

Währendes die Funktion von Spielzeug ist, das Spielen zu ermöglichen, können wir darauf wetten, dass einer der zentralen Parameter unserer beruflichen Vorsorge weiterhin mit dem verfassungsmässigen Ziel verknüpft bleiben wird, nämlich eine angemessene Deckung unserer Renten sicherzustellen. Viel Freude beim Lesen und schöne Feiertage für alle!

Spielzeug – eine Leidenschaft fürs Leben

1988 trat Philippe Guggenheim in das Familienunternehmen PAKA SA ein, das auf den Vertrieb von Spielzeug spezialisiert ist und elf Jahre zuvor von seinem Vater gegründet worden war. In seiner ganzen Kindheit tummelte sich Philippe in der Welt des Spielzeugs und testete unter den kundigen Augen seines Vaters neue Spielwaren, die auf den Markt kamen. Das ist der Ursprung seiner Leidenschaft für Spielzeug, die ihn auch heute noch begleitet und fest in ihm verwurzelt ist. Auch wenn er sich selbst als Dinosaurier in der Branche bezeichnet, ist er im Alltag immer noch von seinem Beruf begeistert, wie ein Kind in einem Spielwarengeschäft, mit funkelnden Augen und Freude im Herzen. Ein Treffen.

Von Christine Esseiva

«**S**chon von klein auf tummelte ich mich in der Welt des Spielzeugs. Mein Vater liess meinen Bruder und mich Muster testen, bevor er sie auf den Markt brachte», erzählt Philippe Guggenheim begeistert.

Hierzu sei erwähnt, dass Paul, der Vater von Philippe Guggenheim, einen Beitrag zur Einführung der berühmten Barbie-Puppe geleistet hat. Denn auf der Messe in Nürnberg stiess er auf eine Puppe namens Lili. Er vertrieb sie dann in den USA, wo Ruth Handler, seinerzeit Geschäftsführerin von Mattel,

«Der Schweizer Spielwarenmarkt ist einer der wettbewerbsintensivsten der Welt»

auf sie aufmerksam wurde. Nachdem die neue Puppe von der Geschäftsfrau in Barbie umgetauft worden war, wurde sie anschliessend von Paul verkauft, den das Unternehmen für ihre Markteinführung in Europa eingestellt hatte. Die Puppe, die sich mit ihren Rundungen von allen anderen abhob, sollte die Welt erobern.

Nachdem er sich 1964 in Genf niedergelassen hatte, machte er sich in den 1970er Jahren selbstständig, aber

das Spielzeuggeschäft war rückläufig. Paul baute vorerst sein Geschäft für den Verkauf hochwertiger Gartenmöbel auf. 1988 machte Spielzeug nur noch einen geringen Anteil am Geschäft des Unternehmens aus, als Paul Philippe bat, zu ihm nach Genf zu kommen. Um die Strände Kaliforniens aufzugeben, wo er derzeit lebte, stellte Philippe einige Bedingungen, insbesondere die, dass Spielwaren wieder stärker in den Vordergrund rücken sollten. Im September 1988 wurde diese Tätigkeit wieder aufgenommen, und ein Jahr später belief sich der Umsatz auf ganze 4000 Franken! Das heisst, nichts war erreicht worden, es gab noch viel zu tun. Nach und nach entwickelte sich jedoch dieser Geschäftszweig. Philippes älterer Bruder André kam ins Unternehmen, um sich um den Möbelbereich zu kümmern. Philippe behielt die Spielzeugsparte. Seit drei Jahren besteht das Geschäft nur noch aus Spielzeug und Bonbons.

Harter Wettbewerb

PAKA SA ist in der gesamten Schweiz und in geringem Ausmass auch im Ausland tätig. Zu den Hauptkunden zählen grosse Ladenketten wie Franz Carl Weber, Migros, Manor, Coop, King Jouet, Galaxus, usw. Es kommt auch vor, dass PAKA SA im Rahmen von Firmengeschenken direkt an Privatkunden ver-

kauft, was aber eher selten der Fall ist. Das Haus hat auch eine Sparte für Bonbons, die 10% des Umsatzes ausmacht und von Pietro Vianello geleitet wird. Die Einkaufszentralen befinden sich vorwiegend in der Deutschschweiz in Zürich, Basel und Wangen bei Olten, während nur eine ihren Sitz in Genf hat. Dies bedeutet, dass PAKA SA Zugang zum gesamten Schweizer Markt hat, auf dem sie unterschiedliche Mentalitäten und Vorlieben bedient. Aufgrund seiner Kenntnis des Geschmacks der Schweizer Verbraucher im Spielwarenbereich ist das Unternehmen zum Massstab der Branche geworden. So weiss man, dass Schweizer Kundinnen und Kunden bei ihren Einkäufen nicht unbedingt zu den Avantgardisten gehören und eher Follower als Leader sind und dass der Schweizer Spielzeugmarkt einer der wettbewerbsintensivsten der Welt ist. Laut dem Spielwaren Verband Schweiz (SVS) hat die Schweiz proportional betrachtet die grösste Anzahl offizieller Distributoren, nämlich etwa 60 bei einem Jahresumsatz von rund 465 000 Millionen Franken im Jahr 2019. Hinzu kommen rund hundert Unternehmen, die gelegentlich Spielwaren verkaufen.

Trotz der finanziellen Aspekte gibt es mit den zwanzig Marken, mit denen PAKA SA zusammenarbeitet, keinen schriftlichen Vertriebsvertrag. Es handelt sich ausschliesslich um Gentlemen Agreements. Das ist in der Welt von heute etwas Besonderes und zeugt von der Geisteshaltung des Unternehmens, die auf Vertrauen beruht.

Doch nicht nur dies macht PAKASA einzigartig. Hier ist Kundenbeziehung nicht eine blosses Floskel. Sie macht den wirklichen Unterschied aus, vor allem in einem Segment, in dem das Ergebnis der Arbeit erst nach sechs Monaten erkennbar ist, wenn die Bestellung des Kunden eingeht. Dank all seiner Bemühungen geniesst das Unternehmen bei seinen Kunden einen Ruf für Seriosität und Zuverlässigkeit. Mit Stolz zitiert der Eigentümer ihre

**PAKA SA
in Zahlen**

Nr. 1 in der
Westschweiz

Top 10 in
der Schweiz

Aussagen: «Wenn Herr Guggenheim dir ein Geschenk überreicht, kannst du es mit geschlossenen Augen annehmen.» Heute ist PAKA SA mit nur 12 Mitarbeitenden die bedeutendste Vertriebsgesellschaft für Spielwaren in der Westschweiz und gehört zu den Top 10 in der gesamten Schweiz.

Die Kunst, ein guter Chef zu sein, bedeutet auch, es zu verstehen, sich mit den richtigen Mitarbeitern zu umgeben. Claudia Graça kam Ende 2012 zum Unternehmen. Sie hat ihm neuen Elan verliehen, insbesondere indem sie es noch flexibler gemacht hat, damit es auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren kann. Das Team wurde neu strukturiert und die Rollen neu verteilt. Nach und nach ist sie zu einem entscheidenden Glied in der Kette geworden. Heute ist sie die rechte Hand des Chefs. Ohne sich einschmeicheln zu wollen, sagt sie ganz offen, dass ihre Arbeit für sie zu einer Leidenschaft geworden ist – dank «Herrn Guggenheim, der seine Begeisterung für diese Welt auf mich übertragen hat».

PAKA SA ist seit 1987 der ZKBV angeschlossen. Diese 32-jährige Zugehörigkeit zeigt, dass der Inhaber Vertrauen in die Vorsorgekasse setzt. Seine Begründung? Er findet, dass die Konditionen hier wettbewerbsfähiger sind als anderswo. Zur Verbesserung der Situation der Mitarbeitenden wurden ihnen vorteilhaftere Pläne angeboten. Nicht alle haben sie akzeptiert, aber sie als Verbesserung der Renten vorzuschlagen, gehört zur Philosophie des Unternehmens. Im Hinblick auf die Vorsorge glaubt der Chef, dass die angekündigte Verzinsung mittelfristig immer noch realisierbar ist, und hofft, dass die jungen Leute von heute vom Schweizer System profitieren können, das er für zuverlässig hält.

Der Roboterhund

Im Showroom von PAKA SA gibt es keine Spielzeuge mehr für Kinder, die älter als 10 oder 12 Jahre sind. Das ist der allgemeine Trend. Unter den vertriebenen Spielzeugen erregte der Roboterhund der Marke Wowee grosses Aufsehen. Migros und Homegate



Philippe Guggenheim, Chef von PAKA SA, und Claudia Graça, seine Mitarbeiterin.

setzen ihn sogar in einer Werbung ein. Er ist ein Sinnbild von PAKA SA, die immer innovative Spielzeuge präsentieren wollte. Vernetzte Gegenstände waren jedoch nie der Trumpf des Vertriebsunternehmens; sie bringen keinen echten Mehrwert.

Neben diesen innovativen Spielzeugen ist auch ein Comeback der traditionellen zu beobachten, insbesondere der Holzspielzeuge. Auf diesem hart umkämpften Markt bildet das gehobene Segment eine Nische. Das hat PAKASA sehr wohl verstanden und hat kürzlich einen Holzbaustein mit FSC-Zertifizierung der Marke Loop Toys auf den Markt gebracht. Ab Februar 2021 wird ein neues Sortiment von Holzspielzeugen unter einer Lizenz von Peppa Pig eingeführt.

Die Fabriken befinden sich alle in Asien, speziell in China. Nichts wird direkt von den Herstellern gekauft, sondern von Kontrollbüros, die sich auf der ganzen Welt befinden. Sie stellen die Konformitätsbescheinigungen für jedes eingekaufte Spielzeug aus. Es sei erwähnt, dass in der Schweiz strengere Bestimmungen gelten als anderswo in Europa. Eine zusätzliche Sicherheitsgarantie.

Auf in die Zukunft

Fragt man den Chef, wie er die Entwicklung von Spielzeug in den kommenden fünf Jahren sieht, spricht er natürlich von Digitalisierung und Plattformen für den Online-Verkauf und von den Verwerfungen, die sie verursachen, und vor allem vom Ausschalten der Zwischenhändler. Seitens seiner drei Kindern besteht jedoch noch Hoffnung. Seine Tochter studiert Kommunikation in Israel und könnte vielleicht eines Tages auch in das Unternehmen eintreten.

Trotz Veränderung und Innovation ist der Chef überzeugt, dass mit dem Internet noch nicht alles erledigt ist. «Wenn Sie in ein Spielwarengeschäft gehen», sagt Philippe Guggenheim begeistert, «sehen Sie sich die Augen der Kinder an, wie sie strahlen. Sie probieren aus, sie spielen. Kinder suchen ihre Spielzeuge aus, indem sie sie im Weihnachtskatalog ankreuzen, um anschliessend den Wunschzettel an den Weihnachtsmann zu schicken. Ein Spielwarengeschäft ist ein Universum für sich, das man niemals im Netz finden wird. Das Spielwarengeschäft hat seinen festen Platz, um Kinder zum Staunen zu bringen. Das Spielwarengeschäft ist etwas Magisches!»

Website:
www.pakadistribution.ch

Der technische Zinssatz neu betrachtet

Als wesentliches Element einer Vorsorgeeinrichtung entspricht der technische Zinssatz der erwarteten langfristigen Nettowertentwicklung, mit der das Versprechen künftiger Renten eingehalten werden soll. Abgesehen von den jüngsten Änderungen an der Richtlinie FRP 4, die ihn festlegt, war der technische Zinssatz in den vergangenen Jahren bereits rückläufig. Erklärungen.

Der technische Zinssatz wird durch die Richtlinie FRP 4 geregelt, die von der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten (SKPE) erstellt wird. Sie wurde im April 2019 geändert und von der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV) im Juni 2019 für obligatorisch erklärt. Folglich ist seit dem Jahresabschluss per 31. Dezember 2019 die neue FRP 4 in Kraft. Zusammengefasst enthält sie die Berechnung einer Obergrenze für die Empfehlung des Zinssatzes anstelle eines technischen Referenzzinssatzes sowie ein Verfahren für den Fall der Überschreitung der Expertenempfehlung. Zudem führt sie eine regelmässige Prüfung der Angemessenheit des technischen Zinssatzes anlässlich des versicherungsmathematischen Gutachtens ein.

Diese neue Richtlinie hat mehrere Auswirkungen. Insbesondere entspricht sie besser der strukturellen und finanziellen Realität jeder Vorsorgeeinrichtung und stärkt die Rolle des Experten.

Was ist der technische Zinssatz?

Der technische Zinssatz oder TZ ist der Diskontsatz, mit dem sich die Vorsorgekapitalien der Rentenbezüger sowie die damit verbundenen Rück-

stellungen berechnen lassen. Was oft unerwähnt bleibt – er dient auch zur Festlegung der Risikoprämien (Tod und Invalidität). Zusammengefasst handelt es sich um die erwartete langfristige Nettowertentwicklung mit einer Sicherheitsmarge. Anders ausgedrückt geht es darum, den Gegenwartwert der künftigen Zahlungen einzuschätzen.

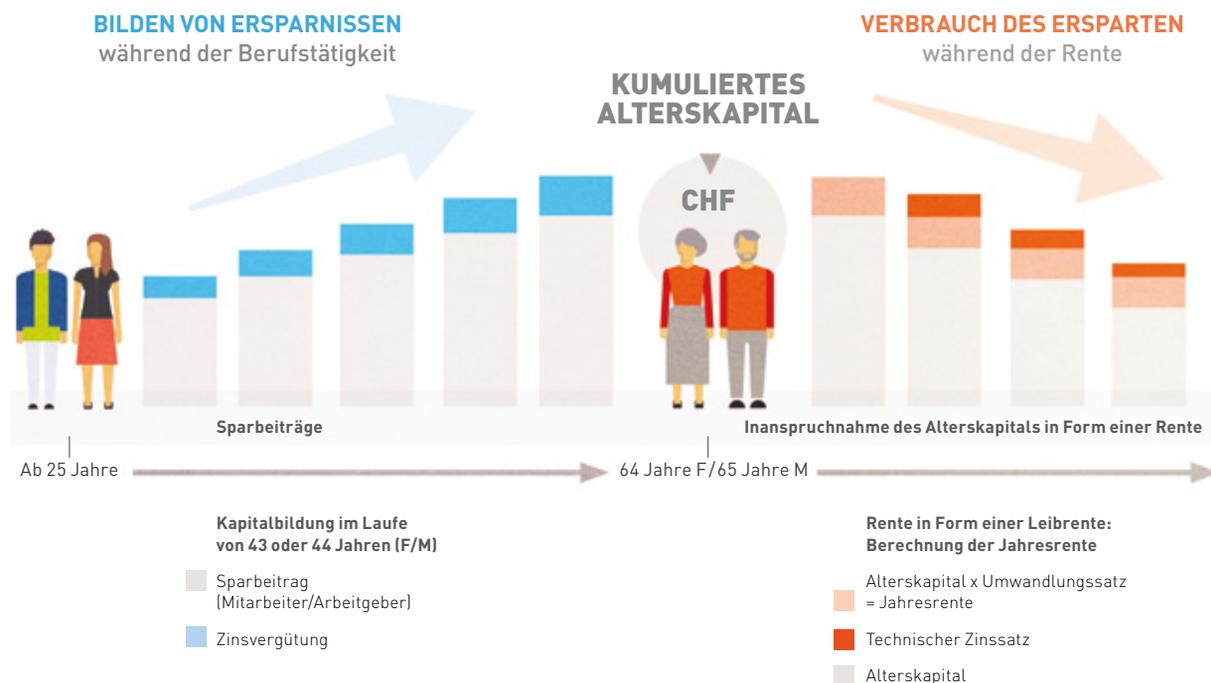
Das System der 2. Säule ist ein kapitalbasiertes System. In der Phase der Kapitalbildung muss die Kasse Jahr für Jahr den BVG-Mindestzinssatz (1%) auf die BVG-Mindestaltersguthaben zahlen oder einen höheren Zins, wenn sie finanziell dazu in der Lage ist. Wenn ein Versicherter das Rentenalter erreicht und sich für die Altersleistung in Form einer Rente entscheidet, bildet die Pensionskasse, um ihre Verpflichtung zur Zahlung einer lebenslangen Rente zu erfüllen, den erforderlichen Betrag auf der Grundlage ihrer Statistiken (versicherungsmathematische Tabellen) und des Zinses, den sie in Zukunft zahlen können. Dieser Zins ist der technische Zinssatz. Der meistdiskutierte und bekannteste Parameter ist der Umwandlungssatz, der zum Teil durch den technischen Zinssatz bestimmt wird.

Wer entscheidet über den technischen Zinssatz?

Gemäss Artikel 51a, Absatz 2 BVG ist der Stiftungsrat (wenn die Rechtsform der Einrichtung eine Stiftung ist) das oberste Organ der Vorsorgeeinrichtung. Er allein entscheidet über den technischen Zinssatz auf der Grundlage der Empfehlungen seines Experten und im Einklang mit den von der SKPE im Rahmen der FRP 4 festgelegten Grenzen. Seine vorrangigen Ziele sind der Erhalt der langfristigen finanziellen Ausgeglichenheit der Kasse und die Deckung ihrer künftigen Verbindlichkeiten gegenüber den Versicherten zum Zeitpunkt ihres Anschlusses.

Wie legt das oberste Organ den technischen Zinssatz fest?

Wie zuvor erwähnt, stützt sich der Stiftungsrat auf die vom Experten für berufliche Vorsorge ausgesprochenen Empfehlungen. Die FRP 4 legt den Rahmen fest. Unter anderem können Faktoren wie der Deckungsgrad, die Sanierungsfähigkeit der Pensionskasse sowie die festgestellte oder erwartete künftige Entwicklung ihrer Struktur und ihrer Mitglieder Einfluss auf die Entscheidung haben. Kommt noch ein entscheidendes Element hinzu: die erwartete langfristige Nettowertentwicklung unter Berücksichtigung einer Sicherheitsmarge. In der Regel werden mehrere Berechnungen durchgeführt (von einem Experten, von einem externen Finanzberater, von einem internen Sachbearbeiter usw.), sodass eine gemeinsame «Realität» entsteht. Auch die kurz-, mittel- und langfristigen Auswirkungen einer eventuell getroffenen Entscheidung werden berücksichtigt (Faktoren, die in einem dynamischen versicherungsmathematischen Gutachten in offener Kasse eingeschätzt werden können).



Warum sinkt dieser Satz unaufhörlich?

Dieser Satz sinkt, weil die Erwartungen an die Wertentwicklungen an den Märkten zurückgehen. Hinzu kommen die geltenden Normen (FRP 4 in der alten und neuen Fassung), die Einfluss auf die Bestimmung des technischen Zinssatzes haben. Denn für die Bestimmung des technischen Referenzzinssatzes wird ein bedeutender Teil der 10-jährigen Schweizer Bundesobligationen berücksichtigt (ohne an dieser Stelle auf die Bedingungen im Einzelnen einzugehen). Auch in diesem Bereich sinken seit Jahren die Zinsen und liegen dicht bei Null oder sind sogar negativ.

Der Rückgang des technischen Zinssatzes hängt auch damit zusammen, dass viele Pensionskassen die Risiken (die natürlich in Abhängigkeit von ihrer Risikofähigkeit unter Kontrolle sind) nicht eingehen wollen, für die sie normalerweise aber zuständig sind.

Nebenbei bemerkt ist es interessant, dass man einen Unterschied bei den Westschweizer und Deutschschweizer Pensionskassen feststel-

len kann. Erstere sind optimistischer als Letztere. Manch einer spricht gern von kulturellen Unterschieden bei der Risikoeinschätzung.

Ist eine Pensionskasse mit einem niedrigen technischen Zinssatz besser geschützt?

Ja und nein. Um die Frage zu beantworten, sollte man sämtliche Gegebenheiten berücksichtigen (die Struktur der Einrichtung beispielsweise). Spontan würde man eher sagen, dass ein niedriger technischer Zinssatz die Kasse besser schützt. Das ist aber nicht unbedingt der Fall. Denn eine Vorsorgeeinrichtung mit einem sehr niedrigen technischen Zinssatz müsste einen geringeren Bedarf an Wertentwicklung in der Zukunft haben, um ihre Renten sicherzustellen. Wenn sie jedoch einen Umwandlungssatz von 6,8% anwenden muss (der zurzeit für das BVG-Minimum gilt und sich auf einen technischen Zinssatz von etwa 4,5% stützt), muss die Einrichtung sehr hohe Beträge bei Renteneintritt bilden, d. h. viel sofort für weniger in der Folge (siehe Abbildung). Ist sie also besser geschützt?

Wie man feststellen kann, hängt alles miteinander zusammen: die erwartete Wertentwicklung, das Niveau der Leistungen, die Finanzierung usw. Die Lösung liegt im Bedarf an Wertentwicklung (siehe hierzu auch den Artikel in *Bleu Horizon Nr. 11* – September 2019), der nach den gewählten versicherungsmathematischen Parametern und der kurz-, mittel- und langfristigen Entwicklung der Einrichtung berechnet wird.

Und wie steht die ZKBV bei all dem da?

Zurzeit wendet die ZKBV einen technischen Zinssatz von 3% an und bildet seit vier Jahren eine Deckung für einen Rückgang auf 2%. Dies entspricht implizit einem technischen Zinssatz von 2,43%. Der Stiftungsrat wird auf der Grundlage des versicherungsmathematischen Gutachtens und der Empfehlungen des Experten eine umfassende und präzise Analyse durchführen. Er wird dann den technischen Zinssatz festlegen, den die Kasse nach Abschluss des Jahres 2020 anwenden möchte.

Was macht die Buchhaltung?

Als Schnittstelle zu allen Fachbereichen einer Pensionskasse ist es Hauptaufgabe der Buchhaltung, die Daten zu sammeln und zu überprüfen, die für die Ausarbeitung eines wichtigen Dokuments der Kasse und des Stiftungsrats, nämlich des Jahresberichts, erforderlich sind. Bei der ZKBV stehen die Buchhalterinnen und Buchhalter über Einkaufsbeiträge, eine der Besonderheiten der Kasse, auch in direktem Kontakt mit den erwerbstätigen Versicherten.



Katia Bona
Leiterin der Buchhaltung

Wie organisieren Sie sich in der Abteilung Buchhaltung?

In der Buchhaltung arbeiten zurzeit acht Personen. Die Aufgaben werden gemäss der Erfahrung und den Kompetenzen jedes Einzelnen verteilt. Einen hohen Stellenwert messen wir ganz allgemein der Fortbildung und der Ausbildung der jungen Mitarbeitenden bei, um ihnen beispielsweise Gelegenheit zu geben, eine erste Stelle zu bekommen. In den vergangenen Jahren hat das Team im Zuge der Digitalisierung seine Kompetenzen ausgebaut. Die Automatisierung von fachspezifischen Prozessen hat die Zeit für die Erfassung verkürzt, sodass wir die eingesparte Zeit zum Teil für die Kontrolle nutzen können. Neben der Vier-Augen-Prüfung ist eine kritische Einstellung von entscheidender Bedeutung. Man muss hinterfragen, Abstand nehmen, argumentieren.

Welches sind die Besonderheiten der Buchhaltung?

Das Besondere an unserer Abteilung ist, dass wir nicht nur über die Verwaltung der Eintrittsleistungen der erwerbstätigen Versicherten, sondern auch über Einkaufsbeiträge mit den Kunden in Kontakt stehen. Letztgenannter Punkt ist in seiner Art einzigartig.

Die Idee, die dahintersteht, ist, dass alle Prozesse des Mittelzuflusses bearbeitet werden, sodass unnötige Verzögerungen vermieden werden können. Dies bedeutet natürlich für das Team, dass es nicht nur Freude an Zahlen haben muss, was sich von selbst versteht, sondern auch an der Beziehung zu den Kunden. Der andere wichtige Aspekt ist das Sammeln von Daten und das Erstellen von Statistiken, zum einen bezüglich der erwerbstätigen Versicherten und der Rentenbezüger und zum anderen bezüglich der Bilanz und der Vermögensverwaltung der Kasse, die dann im Jahresabschluss konsolidiert werden.

Der Jahresbericht ist ein Schlüsseldokument. Wie gehen Sie damit um?

Der Jahresbericht ist ein sehr wichtiges offizielles Dokument. Er vermittelt ein präzises und umfassendes Bild der Lage der Einrichtung zu einem bestimmten Datum. Er muss vom obersten Organ, dem Stiftungsrat, genehmigt werden. Bei seiner Lektüre erhält man viele Informationen und kann im Laufe der Zeit die Strategie der Kasse anhand der Zahlen und Angaben, die er enthält, überprüfen.

Er steht auf unserer Website in einer vollständigen und einer verkürzten Fassung zur Verfügung, was im Gegensatz zu anderen Pensionskassen für absolute Transparenz

sorgt. Jeder kann ihn einsehen – Mitglieder, Versicherte, Rentenbezüger oder sonstige Surfer. Er wird nach der Norm Swiss Gaap RPC 26 erstellt. Die Erarbeitung dieses Dokuments nimmt von Januar bis März einen guten Teil unserer Zeit in Anspruch. Anschliessend prüft unsere Revisionsstelle den Abschluss Anfang April. Wir haben also von November bis Mai ein recht volles Arbeitsprogramm, d. h. von der Zeit der Einkäufe bis zur Ausarbeitung des Jahresberichts. Anschliessend schalten wir in den Projektmanagementmodus, um unsere fachspezifischen Prozesse zu verbessern und die Strategie weiterzuentwickeln.

Welches sind Ihre bedeutendsten Vorgaben?

Insgesamt wird der Gesetzgeber gegenüber den Pensionskassen immer anspruchsvoller. Die aufsichtsrechtlichen Änderungen zwingen uns dazu, unsere Prozesse zu überprüfen, neue zu schaffen und immer agiler zu werden. All das bringt auch Herausforderungen im Zusammenhang mit der Digitalisierung mit sich. Wir müssen neue Informationssysteme integrieren, andere verbessern und dabei immer an die Sicherheit und den Schutz der Daten denken. In den vergangenen Jahren hat sich unser Informationsangebot deutlich erweitert, insbesondere durch unsere Online-Dienste. Trotz dieser zusätzlichen Anforderungen sind die Kosten nicht gestiegen, sondern sogar gesunken!

Mit welchen Herausforderungen sind Sie konfrontiert?

Die Buchhaltung muss einen Gesamtüberblick über alle Informationsflüsse der Kasse haben. Sie beteiligt sich aktiv an der Erfassung der Daten, an ihrer Zusammenstellung und ihrer Kontrolle. Ziel ist es, Analysen zu vergleichen und Entscheidungen zu treffen in einem Umfeld, in dem das Volumen der zu erfassenden Daten zunimmt und immer komplexer wird.



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

PORRENTROY

Rue de la Perche 2
Tel. 032 465 15 80