

Internationale Herausforderungen

Sozialversicherungen Bei internationalen Tätigkeiten ist die korrekte Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge zwingend einzuhalten. Fehlerhaftes Vorgehen kann zu erheblichen finanziellen Belastungen oder Ausfällen führen. *Von Laurence Uttinger**



Aufgrund der Verträge zur Koordination der Sozialen Sicherheit innerhalb der EU, welche auch für die Schweiz gelten, kommt es bei international tätigen Mitarbeitern immer wieder zu einem Auseinanderfallen des Sitzstaates des Arbeitgebers und desjenigen Staates, dem Sozialversicherungsbeiträge abzuliefern sind. Dabei stellen wir in der Praxis folgende Probleme fest:

Oft bemerkt der Schweizer Arbeitnehmer in einem anderen Staat Sozialversicherungsbeiträge bezahlen sollte. Dies hat zur Folge, dass im falschen Staat Sozialversicherungsbeiträge abgerechnet werden und kann im anderen Staat zu Nachzahlungen und Verzugszinsen führen. Finanziell schmerzhafter ist es für den Arbeitgeber jedoch, wenn der Sozialversicherungsträger in einem Leistungsfall aufgrund mangelnder Zuständigkeit die Leistung verweigert. Da der Arbeitgeber für die korrekte und vollständige Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge verantwortlich ist, kann dies dazu führen, dass der Arbeitgeber für den Schaden aufkommen muss – besonders wenn der Arbeitsvertrag im Hinblick auf die Sozialversicherungen gewisse Zusicherungen enthält. Dies kann beispielsweise bei länger dauernden Invalidenleistungen zu beträchtlichen Zahlungen führen.

Diese Problemstellung akzentuiert sich bei international tätigen Selbständigerwerbenden, welche selbst für eine korrekte Anmeldung und Abrechnung verantwortlich sind und einen allfälligen Schaden selbst tragen müssen.

EU-Arbeitgeber an Ausgleichskassen anschliessen

Im umgekehrten Fall werden Mitarbeiter, die in der Schweiz für einen EU-Arbeitgeber tätig sind, von den Ausgleichskassen oft als ANOBAG, d.h. als Arbeitnehmer ohne beitragspflichtigen Arbeitgeber, behandelt. Dies ist jedoch nur dann zulässig, wenn Arbeitgeber und Arbeitnehmer vertraglich vereinbart haben, dass der Arbeitnehmer den Arbeitgeber im Hinblick auf die Schweizer

Sozialversicherungen vertreten kann. Ist dies nicht geschehen, sollte dieser Praxis der Ausgleichskassen entschieden entgegengetreten und verlangt werden, dass die Ausgleichskasse den EU-Arbeitgeber anschliesst. Nicht nur verhindert man so, dass der Arbeitnehmer Risiken tragen muss, auch im Hinblick auf die Abrechnung der Sozialversicherungsbeiträge ist der Anschluss des EU-Arbeitgebers, abgesehen von einem gewissen Initialaufwand, die einfachste Variante: Die Beiträge werden vom Arbeitgeber bezahlt und der Arbeitnehmeranteil wird beim Lohn in Abzug gebracht – genau wie es ein Schweizer Arbeitgeber tun würde.

KMU aufgepasst

Es sind oft KMU, welche diese Fragen verständlicherweise etwas vernachlässigen, da sie nicht zu ihrer Kernkompetenz gehören. Gerade mit Blick auf die Haftungsfolgen sollte jedoch bei jeder internationalen Tätigkeit die korrekte Sozialversicherungsabrechnung überprüft werden. ♦

** Laurence Uttinger ist Rechtsanwältin bei Niederer Kraft & Frey, Mitglied der Eidg. Kommission für die Berufliche Vorsorge und publiziert in diesem Bereich.*

In dieser Ausgabe:

Interview

Thurvita-CEO Alard Du Bois-Reymond über innovative Modelle für die Altenpflege der Zukunft. Seite 2

Immobilien-Rente

Wohneigentum als Altersrente ist in der Schweiz wenig verbreitet. Das könnte sich aber bald ändern. Seite 3

Zweite Säule

Benchmarking: Warum Arbeitgeber Vorsorgepläne regelmässig prüfen sollten. Seite 6

«25% Kostenersparnis»

Alterspflege Thurvita, ein Gemeinschaftsunternehmen von vier Ostschweizer Gemeinden, geht neue Wege in der Alterspflege: Senioren sollen bis ans Lebensende in den eigenen vier Wänden bleiben können. Dieser Ansatz spart Kosten, sagt Thurvita-Chef Alard Du Bois-Reymond.

Herr Du Bois-Reymond, Sie sind Geschäftsleiter der Thurvita. Was ist das Besondere an Ihrem Unternehmen?

Bei der Thurvita sind ambulante und stationäre Angebote unter einem Dach. Normalerweise sind diese Bereiche getrennt. Beide unter ein Dach zu bringen, schuf die Voraussetzungen für einen weiteren Schritt: Wir haben ein Konzept entwickelt, das ermöglicht, bis ans Lebensende zu Hause zu bleiben – auch bei hohem Pflegebedarf.

Wie schaffen Sie das?

Der Pfeiler dafür ist der Quartierstützpunkt, der mit den Alterswohnungen im Quartier verbunden ist. Das Team dieses Stützpunkts bietet sowohl normale Spitex-Dienste als auch «quasistationäre» Leistungen. Durch die Nähe des Quartierstützpunkts zu den Alterswoh-

Wieviele Quartierstützpunkte brauchen Sie?

Wir müssen noch herausfinden, wie viele Quartierstützpunkte es in den vier Gemeinden, die wir abdecken, insgesamt brauchen wird. Dazu haben wir zwei Pilotversuche am Laufen. Wir rechnen um die 120 bis 130 Klienten pro Quartierstützpunkt. Davon wären etwa 30 in Alterswohnungen und der Rest im Quartier wohnhaft. Das heisst, dass wir wahrscheinlich vier bis fünf Quartierstützpunkte brauchen.

Sie halbieren die Anzahl der 250 Heimplätze?

Das ist nicht ein eigentliches Ziel. Wir wollen die Anzahl der Plätze an der Nachfrage ausrichten. Es ist eine Schätzung – ich weiss nicht, ob wir hier richtig liegen.

Wie gehen Sie bei den Pilotversuchen vor?

Es gibt eine bestehende Infrastruktur von Alterswohnungen und Heimen. Die «Pilote» lassen wir in der Infrastruktur laufen, die noch nicht nach dem neuen Konzept gebaut ist. Wir sind aber jetzt in Vorbereitung für einen Bau von neuen Alterswohnungen nach neuem Konzept.

Bringt der Zusammenschluss zur Thurvita auch finanzielle Vorteile?

Die Gemeinden brauchten mehr Heimplätze. Das heisst: Sie standen vor der Entscheidung, entweder ein zusätzliches Heim zu bauen oder ein altes Heim für 30 Millionen Franken zu renovieren. Beide Varianten wären für eine Gemeinde alleine teuer, weil die Immobilienpreise neuerdings auf die Pflegepreise umgelegt werden. Wir müssen also auch die Immobilienkosten decken. Die Stadt Wil ist zwar relativ gross, die umliegenden Gemeinden sind es jedoch nicht. Ein eigenes Heim zu betreiben, wäre zu aufwendig. Diese Gemeinden müssen die Investitionen nun nicht mehr selber schultern.

Profitieren auch Kunden von den Ersparnissen?

Die Klienten profitieren im Moment noch nicht von Preisreduktionen. Solche kommen erst ins Spiel, wenn das neue Konzept zu wirken beginnt. Es ist aber für sie bereits heute attraktiv. Wir haben eine Beratungsstelle – das gab es vorher nicht. Sie klärt ab, was das richtige Angebot für die betreffende Person ist und welche Ansprüche bei den Sozialversicherungen bestehen. Wir bieten sechs verschiedene Heime an. Auch die Spitex ist unter unserem Dach.

Wieviel könnte die Kostenersparnis betragen?

Wir haben Modellrechnungen darüber angestellt, was

«Im Heim beziehen rund zwei Drittel der Klienten Ergänzungsleistungen»

nungen decken wir ein bei hohem Pflegebedarf ganz wichtiges Bedürfnis ab: Sicherheit. Unsere Mitarbeiter helfen beispielsweise, wenn jemand während der Nacht umgelagert werden muss oder nicht selber aufs WC gehen kann. Es ist eine Mischung von Heim und ambulanter Pflege. Gesetzestechnisch ist unser Angebot zwischen Stuhl und Bank.

Ein Teil Ihrer Alterswohnungen wird ambulant abgerechnet und ein Teil stationär?

Genau.

Thurvita in Kürze

Die Thurvita AG ist im Besitz der Stadt Wil SG und drei Nachbargemeinden. Seit ihrem Start Anfang 2013 betreibt sie sechs Heime und Pflegeinstitutionen mit total 250 Plätzen und betreut zusätzlich 600 Spitex-Kunden. Die AG hat 370 Mitarbeitende und setzt jährlich 28 Mio CHF um. Kernstück der Strategie ist «Älter werden im Quartier» mit Pflegeangebot bis zum Lebensende. Weitere Themen sind achtsame Betreuung von Demenzkranken und Brückenangebote nach dem Spitalaustritt. ♦ mb



Alard Du Bois-Reymond (53) ist Ökonom und seit 2012 CEO der Thurvita. Vorher war er Direktor des Bundesamtes für Migration und Vizedirektor des Bundesamtes für Sozialversicherungen und Leiter der IV.

unsere Klienten im aktuellen Setting und wie viel sie im neuen Setting kosten werden. Bei einem solchen Vergleich resultiert über alle Pflegestufen hinweg eine Kostenersparnis von etwa 25%.

Gibt es grosse Unterschiede bei den Pflegestufen?

Die grosse Kostenersparnis ist im mittleren Segment – auf einer Pflegestufe von eins bis fünf. Es macht den grössten Anteil der Klienten aus. Die Ersparnis liegt darin, dass die Leute nicht mehr das Pauschalpaket, Vollpension mit der allumfassenden Pflege und Betreuung eines Heims, abholen.

Profitiert auch die öffentliche Hand von diesen tieferen Kosten?

Die Einsparung von 25% fällt schlussendlich auch bei den Sozialversicherungen an. Bei einer durchschnittlichen Rechnung von monatlich 8700 Franken für einen Heimplatz benötigen viele Leute Ergänzungsleistungen. Da ist bereits nach relativ kurzer Zeit das Vermögen eines Durchschnittschweizers aufgebraucht.

Wie viele Ihrer Klienten sind auf Ergänzungsleistungen angewiesen?

Im Heim haben rund zwei Drittel Ergänzungsleistungen.

Mit Alterswohnungen könnte dieser Anteil reduziert werden?

Ja, oder im individuellen Fall später anfallen.

Sind Sie weiterhin auf Zuschüsse der vier Gemeinden angewiesen?

Thurvita muss in Zukunft auf eigenen Beinen stehen und praktisch alle Kosten durch Einnahmen ihrer Kunden decken. Wir haben heute noch einen ungenügenden Cashflow – er reicht nicht, um unsere ganzen Immobilienkosten tragen zu können. Aber dies wird meiner Meinung nach später möglich sein.

Was stimmt Sie so zuversichtlich?

Die ganz grossen Kosten fallen im Personalbereich an. Das Personal macht etwa 75% der Gesamtkosten aus, die Immobilien nur etwa 10%. Wir müssen also nicht 30% ef-

fizienter werden, sondern 3 oder 5%.

Sehen Sie die Thurvita AG auch als Modell für andere Gemeinden?

Die neuen Konzepte können auch Denkanstoss für andere Gemeinden sein. Das Modell eignet sich aber nicht für alle Gemeinden. Der Quartierstützpunkt für Alterswohnungen erfordert eine Mindestgrösse. Ganz auf dem Land dürfte es schwierig sein, diese Grösse zu erreichen.

Wo spielt die Mindestgrösse noch eine Rolle?

Wir versuchen eine umfassende Dienstleistungspalette aufzubauen. Dazu gehört beispielsweise die «Brücke zurück nach Hause». Dabei wollen wir unser direkt neben dem Spital gelegenes Pflegeheim auf temporäre Leistungen spezialisieren, um zu verhindern, dass Leute wegen der Fallpauschale zu früh in ein Heim gehen müssen. Die Fallpauschale drängt die Spitäler Fälle schnell abzuschliessen. Ein weiterer Baustein ist unser «Haus für Demenz», das optimale Lebensbedingungen für Demennte und Schwerdemente anbietet. Dies alles erfordert eine Mindestgrösse.

Gibt es Probleme mit Ihrem Konzept?

Es ist schwierig zu sagen, wie sich die Nachfrage entwickelt. Wenn sie Universalanbieter sind, müssen sie anbieten, was die Klienten wollen. Die Antwort auf die Frage, wieviele Heimplätze wir brauchen, findet man nur schrittweise. Deshalb machen wir zuerst diesen Pilotversuch mit den Alterswohnungen mit dem Quartierstützpunkt.

Zum Schluss eine politische Frage: Seit 2011 gilt die neue Pflegefinanzierung. Wie erleben Sie die Reform?

Nicht ganz alle Wirkungen sind eingetreten wie erhofft. Die Akut- und Übergangspflege ist eine Totgeburt – das funktioniert nicht. Sie ist viel zu kurz: Die Anschlussfinanzierung nach einem Akutaufenthalt in einem Spital gibt es nur während 14 Tagen. Zudem basiert die Pflegefinanzierung auf einem statischen Verständnis, indem Heime und Spitex in gesonderte Kästchen gestellt werden. Die Realität passt aber nicht in diese Kästchen. Dieses «Kästchengesetz» führt zu Kästchenangeboten. Alle Anbieter müssen sich ihren Betrieb finanzieren können – also müssen sie sich nach diesem Kästchenkonzept der Sozialversicherungen ausrichten. Diese Finanzierungsmodelle haben eine zementierende Wirkung, sie machen gute Angebote schwierig. ♦ Marc Bürgi

Wenn das Häuschen die Rente zahlt

Immo-Rente In vielen Ländern dient Wohneigentum dazu, die Altersrente aufzubessern. Nicht so in der Schweiz: Die sog. Umkehr-Hypothek führt hier ein Schattendasein.

«Eat your brick» – wörtlich: Iss deinen Ziegelstein auf! Dieser Slogan steht im angelsächsischen Raum für den Verzehr des eigenen Immobilienvermögens. Mit diesem Modell kann man das eigene Haus zu Geld machen, ohne ausziehen zu müssen. Mit der umgekehrten Hypothek (Reverse Mortgage) gewährt die Bank einen Kredit, der einmalig oder als Rente ausbezahlt wird. Dieser wird – samt Zinsen – dem Haus belastet. Im Gegensatz zu einer normalen Hypothek muss der ausstehende Betrag nicht amortisiert werden. Hingegen schmilzt das eigene Kapital, das in den eigenen vier Wänden steckt – man «isst» das Haus sozusagen auf. Nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit kommt es zum Verkauf oder zur Refinanzierung – allenfalls durch die Erben.

Schweizer wollen vererben

Seine eigenen vier Wände statt den Nachkommen der Bank hinterlassen? Dieser Gedanke lässt sich nur schwer mit der hiesigen Mentalität vereinbaren. «Der Schweizer möchte am Ende des Lebens sein Ersparnis übergeben können», sagt Michael Landolt, Leiter Immobilienmarkt beim Schweizerischen Hauseigentümerverband (HEV). Im Gegensatz zu angel-

sächsischen Ländern, die über ein wenig komfortables Rentensystem verfügten, könne man hierzulande im Alter noch andere Mittel anzapfen – aus der 2. oder 3. Säule. Beim HEV sind denn zur Umkehr-Hypothek nur wenig Mitglieder-Anfragen eingegangen. Deren Sorgen betreffen eher die zunehmend restriktive Vergabepolitik der Banken für über 65-Jährige (siehe Kasten).

Kinder schicken Eltern zur Beratung

In der Schweiz wird die Umkehr-Hypothek erst vereinzelt angeboten, unter anderem vom VZ VermögensZentrum. Dort gehen monatlich etwa zwei Anfragen ein, wie Geschäftsleitungsmitglied Adrian Wenger sagt. Spürbar gestiegen sei das Interesse in der Westschweiz. Aber auch Wenger konstatiert, dass die Hausbesitzer in der Schweiz eine stärkere emotionale Bindung zu ihren eigenen vier Wänden haben als im angelsächsischen Raum, wo es normal sei, dass man das Wohneigentum mehrfach im Leben wechselt.

Voraussetzung für den Bezug einer Umkehr-Hypothek ist eine tiefe Belehnung: Die eigenen vier Wände müssen zu einem grossen Teil abbezahlt sein. Und



Bild: Keystone

unter einem Verkehrswert von einer Million Franken rechnet sich das Modell nicht. Meist würden die Kunden von ihren eigenen Kindern zur Beratung ins VermögensZentrum geschickt, sagt Adrian Wenger. So etwa im Falle eines älteren Ehepaares, das in einer abbezahlten Attika-Wohnung lebt, aber nur über eingeschränkte liquide Mittel verfügt.

Verkauf für viele lohnender

Noch wird die Umkehr-Hypothek von den klassischen Finanzinstituten kaum oder nur in Einzelfällen angeboten. Begründet wird dies mit der mangelnden Nachfrage. Denn für viele Wohneigentümer ist der Verkauf oder die Vermietung der eigenen vier Wände nach wie vor lohnender – gerade bei Stockwerkeigentum, das in den letzten Jahren die höchsten Zuwachsraten verzeichnet hat. Zudem sind viele Häuser noch stark belehnt, also mit Hypotheken belastet. Eine weitgehende Rückzahlung der Hypothekenschuld ist in der Schweiz steuerlich nicht attraktiv, da sich die Schuldzinsen vom steuerbaren Einkommen abziehen lassen.

Trotzdem ist man beim VermögensZentrum davon überzeugt, dass das Modell auch in der Schweiz eine Zukunft hat. Man verzeichne zunehmend auch Anfragen von Banken, die wissen wollten, wie das Hypothekarmodell ausgestaltet sei, sagt Adrian Wenger. Nicht zuletzt aus demografischen Gründen werde das Thema an Bedeutung gewinnen, wenn die geburtenstarken Jahrgänge in Pension gehen. ♦ *Theodora Peter*

Ältere Kreditnehmer zunehmend unter Druck

Mit den strengeren Regeln bei der Hypothekenvergabe sollten angesichts tiefer Zinsen vor allem junge «Schwellenhaushalte» vor einer fatalen Verschuldung bewahrt werden. Dass die Banken die Schraube anziehen, spüren aber zunehmend auch ältere Kreditnehmer. So gingen beim Hauseigentümerverband (HEV) mehrere Klagen von Mitgliedern ein, denen eine Aufstockung des Kredits mit der Begründung «Machen wir nach 65 nicht mehr» verweigert wurden.

In anderen Fällen wird nach der Pensionierung innert kurzer Zeit eine umfangreiche Rückzahlung der langjährigen Hypothek verlangt, weil sonst die langfristige Tragbarkeit nicht gegeben sei. Die Bank berechnet die Tragbarkeit aus dem kalkulatorischen Zinssatz, der einen Drittel des Einkommens nicht übersteigen darf. Das Vermögen spielt dabei keine Rolle. Diese schematische Berechnung werde der Situation vieler Pensionierter nicht gerecht, kritisiert HEV-Experte Michael Landolt.

«Wieso sollte bei älteren Antragsstellern nicht auch ein moderater Vermögensverzehr eingerechnet werden? Für das Alter wurde das Vermögen schliesslich angespart.» Zwar kann die Bank individuelle Lösungen treffen. Wenn diese aber von den internen Kreditvergabe-Richtlinien abweichen, müssen diese Fälle als «exception to policy» (ETP) ausgewiesen und mit mehr Eigenkapital abgesichert werden – darauf wollen die Kreditabteilungen aus Angst vor den Regulatoren lieber verzichten. ♦ *tp*

Aus dem Bundeshaus

Krankenkassen-Aufsicht: Ja, aber nicht zuviel

Das Parlament lässt sich Zeit mit der schärferen Aufsicht über die Krankenkassen. Nachdem die Vorlage bereits mehrmals zwischen beiden Kammern hin und her gereicht worden war, bleibt sie nun in der Kommission des Nationalrats hängen. Die Beratung in der Sommersession entfällt.

Beinahe wäre das Thema Aufsicht über die soziale Krankenversicherung wieder an den Bundesrat zurückgeschickt worden. Der Nationalrat hatte sich im letzten Dezember für Rückweisung ausgesprochen. Bessere Aufsicht wollten zwar alle Fraktionen, jedoch war der Bundesrat nach Ansicht der Bürgerlichen mit seinem Aufsichtsgesetz zu weit gegangen.

Aufsichtsgesetz contra Krankenversicherungsgesetz

Sie stiessen sich vor allem an der Gruppenaufsicht und den Regeln für die Entschädigung von Management und Verwaltungsrat. Nachdem der Ständerat an der Vorlage festgehalten hatte, kam der Nationalrat zwar auf seinen Entscheid zurück.

Statt eines Aufsichtsgesetzes soll es nun aber bei einer Revision des Krankenversicherungsgesetzes bleiben.

Die Beratungen darüber hat die nationalrätliche Gesundheitskommission (SGK) laut Parlamentsdienst zwar aufgenommen, aber noch nicht abgeschlossen. Einen wichtigen Entscheid hat sie allerdings bereits gefällt: Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) soll Transaktionen zwischen einer Krankenkasse und anderen Unternehmen gemäss dem früheren Beschluss des Ständerates überprüfen können.

Der Bundesrat hatte vorgeschlagen, dass das BAG Versicherungsgruppen umfassend beaufsichtigen kann, um beispielsweise Querfinanzierungen zwischen Versicherungen zu verhindern. Auch der Ständerat sprach sich bei der ersten Beratung vor einem Jahr für neue Aufsichtsrechte aus. Allerdings soll das BAG nicht die Gruppen beaufsichtigen, jedoch wirtschaftliche Transaktionen zwischen Unternehmensteilen mit Krankenversicherung und anderen Unternehmensteilen überprüfen dürfen. ♦ sk

Krankenversicherung

Zwang für Grenzgänger

In der Schweiz tätige Grenzgänger aus Frankreich müssen sich einem neuen Regime bei der Krankenkasse fügen. Bisher konnten sie sich in der Schweiz behandeln lassen und die Kosten über eine private Krankenversicherung abrechnen. Ab Juni müssen sie in die staatliche «Sécurité sociale».

Der Zwangswechsel betrifft ungefähr 90% der 170 000 Grenzgänger, die in der Schweiz arbeiten. Sie hatten seit über 50 Jahren in Frankreich die Wahl zwischen der privaten Krankenversicherung, der «Sécurité sociale» oder einer Krankenversicherung in der Schweiz.

Sie entschieden sich zumeist für die private Krankenversicherung in Frankreich, weil die Prämien weniger kostspielig waren und sie sich auch in der Schweiz behandeln lassen konnten. Paris streicht die Wahlfreiheit in Frankreich nun per Juni. Alle Grenzgänger, die sich bisher privat versicherten, müssen sich neu der staatlichen Krankenversicherung anschliessen. Die Genfer Universitätsspitäler befürchten nun einen Rückgang an Patienten ♦ sk

**Anlageberatung für Pensionskassen**

Solide Grundlagen für Ihre Anlageentscheide geben Ihnen als Stiftungsrat mehr Sicherheit. Unsere erfahrenen Anlagespezialisten beraten Sie unabhängig und reden Klartext.

- ALM-Studien
- Anlagestrategie
- Anlageorganisation
- Investment Controlling

A&L Asalis AG

Stockerstrasse 34 · Postfach · CH-8022 Zürich
Telefon +41 (0)43 344 42 10 · www.asalis.ch

A&L ASALIS

Vergleichen lohnt sich fast immer

Benchmarking Studien zeigen: Schweizer Mittelstandsunternehmen kümmern sich unterschiedlich stark um die Berufliche Vorsorge ihrer Angestellten. Ob die Sozialleistungen einer Firma eher grosszügig, oder eher mittelmässig ausgestaltet sind, kann unter anderem die Attraktivität des Unternehmens auf dem Arbeitsmarkt wesentlich beeinflussen.

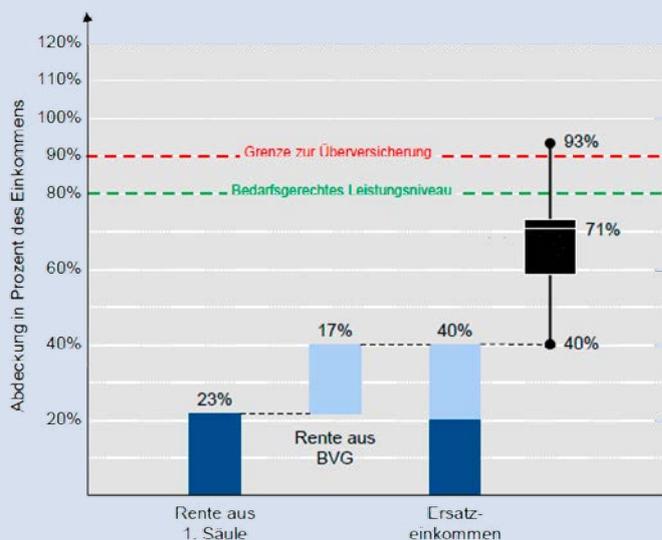
Personalverantwortliche sind sich am Praxisforum Personal Swiss 2014 einig: Verträge rund um die berufliche Vorsorge müssen bewirtschaftet werden. Das periodische Testen der Vorsorgelösungen ist in zweierlei Hinsicht von Bedeutung. Erstens machen die Beiträge der

beiterbindung sein. Deshalb ist es wichtig zu wissen, wo die eigene betriebliche Vorsorge im Vergleich zu anderen Unternehmen steht.

Die Rekrutierung von Fachkräften ist in Ländern wie der Schweiz schwierig. Den Personalabteilungen macht die tiefe

bei Erwerbsausfall und Tod markant, wie verschiedene Benchmark-Studien zeigen. Während manche Betriebe ihre Mitarbeiter gegen das Erwerbsausfallrisiko unterversichern, weisen andere eine Überversicherung auf. Zu zeigen, wo der Betrieb im Vergleich zur Konkurrenz punkto

KMU-Benchmark für Leistungen bei Invalidität für Kadermitarbeiter (ohne Kinder)



Darstellung der Leistungen bei Invalidität bei Jahreseinkommen von 120000 CHF (Kadermitarbeiter ohne Kinder). Die Vorsorgesituation der Arbeitnehmenden wurde aufgrund ihrer Vorsorgepläne (BVG/PK-Reglemente) erhoben. Untersucht wurden 290 externe Vorsorge-Reglemente bei mehr als 135 KMU sowie rund 600 Firmenkunden in der Versicherungsverwaltung der VZ Insurance Services AG.

Das bedarfsgerechte Leistungsniveau beträgt 80% des Einkommens. Das durchschnittliche Leistungsniveau (Median) bei Invalidität beträgt 71%. Die Unterschiede zwischen den Betrieben sind indes erheblich: Während der Minimalwert bei 40% zu liegen kommt, beträgt das maximale Leistungsniveau 93% des Lohnes. Die Grenze zur Überversicherung liegt bei 90% des Einkommens.



Quelle: VZ Insurance Services

beruflichen Vorsorge einen grossen Anteil der Lohnnebenkosten aus. Daher lohnt sich der Vergleich verschiedener Vorsorgeanbieter. Zumal die Vorsorgeeinrichtungen für gleiche Prämien teils unterschiedliche Leistungen versprechen.

Gute Vorsorgepläne sind bei der Personalrekrutierung hilfreich

Zweitens kann eine bedarfsgerechte Vorsorgelösung entscheidend in der Personalrekrutierung beziehungsweise Mitar-

Arbeitslosenrate zu schaffen. Diese sank im März 2014 auf 3,2% und erreichte damit historische Niedrigstände. Fachkräftemangel und Active Sourcing lauten die damit verbundenen Schlagworte.

Vor diesem Hintergrund können bei der Mitarbeiterrekrutierung und Mitarbeiterbindung attraktive Vorsorgelösungen eine wesentliche Rolle spielen. Zumal auch Schweizer Mittelstandsunternehmen ihren Mitarbeitern sehr unterschiedliche Vorsorgeleistungen bieten. So sind beispielsweise die Leistungsunterschiede

beruflicher Vorsorge steht, kann ein wichtiges Argument bei der Personalrekrutierung sein.

Unterversicherung kann vorkommen

Versicherungsmakler vergleichen laufend die Pensionskassenleistungen. So zeigt beispielsweise die KMU-Benchmark des VZ Vermögenszentrums ein deutliches Bild: Die Bandbreiten bei den Risikoleistungen sind gross. Oft ungenügend abgesichert sind Angestellte mit überdurchschnittlichem Einkommen.

So sollten bei einer Invalidität die Renten der Pensionskasse und IV 80% des letzten Lohnes betragen. Das ist die Definition eines bedarfsgerechten Leistungsniveaus. Bei über der Hälfte der untersuchten Unternehmen sind aber die versicherten Renten zu tief (siehe Grafik). «Aufgrund der definierten Lohnobergrenze von aktuell 84 240 CHF wird das Leistungsziel von 80% bei Kadermitarbeitern mit einem Jahreseinkommen von 120 000 CHF (ohne Kinder) klar verfehlt», sagt Othmar Erni, VZ Insurance Service. Bei Mitarbeitern mit einem Einkommen von 240 000 CHF ist laut Erni sogar nur ein Drittel des Einkommens versichert. Entsprechend ungenügend sei auch das Leistungsniveau. Die Studie zeigt, dass mit einer durchschnittlichen Vorsorgelösung kein bedarfsgerechtes Leistungsniveau erreicht wird.

Manche Arbeitgeber zahlen 80% der Sparbeiträge in die 2. Säule

Enorme Unterschiede bestehen auch bei der Höhe und der Finanzierung der Sparbeiträge. «Der Anteil des Arbeitgebers an den Sparbeiträgen variiert bei den untersuchten Unternehmen zwischen 50 und 80%», so Erni. Am grössten seien die Unterschiede auch hier bei den Angestellten, die am meisten verdienen. Überdurchschnittliche Leistungen des Arbeitgebers innerhalb der beruflichen Vorsorge sollten bei der Personalrekrutierung herausgehoben werden.

Benchmarks sind aber nicht nur bei der Personalrekrutierung wichtig. Auch bei Neuverhandlungen von Versicherungsverträgen sind sie hilfreich. Sie bieten Hand, wenn es um die Frage geht, ob die Versicherungsprämie für die Vorsorgeleistung nicht zu hoch ist. Der Vergleich verschiedener Vorsorgeanbieter kann indes schwierig sein. Obwohl Versicherer wie auch die Sammelstiftungen insbesondere für KMUs vergleichbare Dienstleistungen erbringen, wird ein Vergleich grundsätzlich durch unterschiedliche aufsichtsrechtliche Vorschriften erschwert. Nettoperformance und die Verwaltungskostenquote eignen sich dennoch für einen Vergleich, da sie nicht stark von den aufsichtsrechtlichen Vorschriften abhängen.

Riesige Unterschiede bei den Verwaltungskosten

Einen Grössenvergleich leistet das seit 2007 jährlich durchgeführte Risiko-Rating des Versicherungsexperten Jürg Jost, Aktuar SAV. Die Ergebnisse der Bewertung einzelner Vergleichsindikatoren zeigen sehr deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Marktteilnehmern. Beim Sparprozess und bei den Verwaltungskosten (Allgemein) sind Differenzen zwischen den besten und den schlechtesten Indikatorwerten von über 80% feststellbar.

Tendenziell müssten die Prämien aufgrund dieser Resultate sinken, wenn die besten Indikatorwerte als Benchmark für die Marktteilnehmer festgelegt würden. Benchmarks fördern jedenfalls den Wettbewerb und sind bei Neuverhandlungen von Versicherungsverträgen hilfreich.

Versicherungsprämien für das Erwerbsausfallrisiko müssten sinken

«Im Grunde genommen müssten die Lebensversicherungsprämien auch sinken, weil das Invaliditätsrisiko abnimmt», sagt Erni. Die PKRück hat in Zusammenarbeit mit dem Institut für Versicherungswirtschaft und mit dem Institut für Rechtswissenschaft und Rechtspraxis der Universität St. Gallen eine Studie zur Invaliditätsentwicklung in der Schweiz durchgeführt. Die im Rahmen der Studie befragten Experten gehen mehrheitlich von einer stabilen bis leicht rückläufigen Gesamtentwicklung aus.

Die wenigsten Versicherer haben aber die Kosteneinsparungen der letzten Jahre an ihre Kunden weitergegeben. «Unsere Erfahrung zeigt, dass bei Neuverhandlungen 5-jähriger Versicherungsverträge Prämieinsparungen von 30% möglich sind», so Erni.

Dies zeigt, dass sich das Benchmarking lohnt. Betriebe, die im Vergleich zu ihren Mitstreitern bessere Vorsorgepläne haben, können dies bei der Mitarbeiterrekrutierung nutzen. Und wer die Angebote verschiedener Anbieter miteinander vergleicht, kann auch starke Argumente für Prämienreduktionen vorlegen. ♦

Susanne Kapfinger



Die Zürcher
Privatbanquiers
Rahn & Bodmer Co.
verstehen ihr
Handwerk. Seit 1750.

R|&BANQUIERS

Rahn & Bodmer Zürich

Rahn & Bodmer Co.
Talstrasse 15 Zürich
Telefon +41 44 639 11 11
www.rahnbodmer.ch

Die Anzahl der Neuberentungen in der Schweiz erreichte im Jahr 2003 mit 27 700 Personen einen Höchststand (0,6% der versicherten Bevölkerung). Seither ist diese Zahl laut Bundesamt für Statistik um mehr als die Hälfte zurückgegangen, bis auf einen Stand von 13 600 Personen im Jahr 2013 (0,27% der versicherten Bevölkerung). Insgesamt ist auch die Zahl der Rentenbezüger rückläufig: Von Dezember 2000 bis Dezember 2005 stieg die Zahl der Rentenbezüger um 27% von 199 000 auf 252 000 und ging bis im Dezember 2013 um 10% auf 230 000 zurück.

Gemäss neuester Statistik zählte die Invalidenversicherung im Jahr 2013 440 000 Leistungsbezüger (56% Männer und 44% Frauen), was einem Anteil von 4,5% an der versicherten Bevölkerung entspricht. (siehe Grafik 1)

Verteilung der Kosten

Von den 400 000 in der Schweiz wohnhaften IV-Leistungsbezügerinnen haben 57% eine Rente und 48% eine individuelle Eingliederungsmassnahme in Anspruch genommen. Bei den individuellen Eingliederungsmassnahmen reichen die durchschnittlichen

jährlichen Kosten pro Person von 3 000 CHF für die Hilfsmittel bis 23 500 Franken für die Massnahmen beruflicher Art.

Risikoalter 60plus

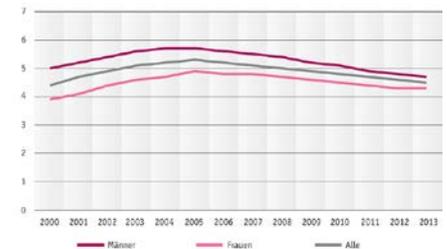
Die Wahrscheinlichkeit eine IV-Leistung zu beziehen, lag im Jahr 2013 bei 6,1%, wobei diese Wahrscheinlichkeit stark vom Alter und von der Geschlechtszugehörigkeit abhängt (siehe Grafik 2). Für Männer variiert sie von 2,8% bei den 25- bis 29-Jährigen bis zu 16,1% bei den 60- bis 64-Jährigen.

Die Berentungswahrscheinlichkeit steigt mit zunehmendem Alter rasch an und variiert je nach Geschlecht. Das grösste Risiko tragen kurz vor der Pensionierung stehende Männer, von denen 15% eine

Schiefelage re

Invalidenversicherung Die neueste Statistik des Bundes zeigt die finanzielle Situation der IV insgesamt verbessert. Es gibt immer weniger IV-Bezüger: Die Neuberentungen sind zurückgegangen, was die finanzielle Situation der IV insgesamt verbessert. Ebenfalls

Grafik 1: Entwicklung



Prozentualer Anteil der IV-Rentenbezüger/innen in der Schweiz an der versicherten Bevölkerung, nach Geschlecht, 2000–2013 (Stand Dezember).

Quelle: Bundesamt für Statistik

Jetzt anmelden



41. AWP-Tagung, Bern

Mittwoch, 25. Juni, Hotel Bellevue

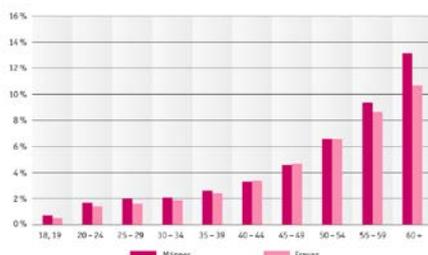
AWP Soziale Sicherheit

Melden Sie sich jetzt an: Per Anmeldetalon oder direkt auf www.soziale-sicherheit.ch. Auskünfte erhalten Sie unter ad@atlas-service.ch oder 044 265 28 00.

Reduziert sich

Die erfreuliche Entwicklung bei der Invalidenversicherungsquote hat sich seit 2003 halbiert. Dadurch hat sich also voran geht es mit der Schuldentilgung bei der AHV.

Grafik 2: Wahrscheinlichkeit



Wahrscheinlichkeit, in der Schweiz eine IV-Rente zu beziehen, nach Altersklassen und Geschlecht, Dezember 2013.

Quelle: Bundesamt für Statistik

IV-Rente beziehen.

Hauptursache für die Berentungen in der Schweiz sind Krankheiten (183 000 Personen), wogegen Geburtsgebrechen (29 000) und Unfälle (19 000) als Invaliditätsgrund eher eine untergeordnete Rolle spielen.

Im Dezember 2013 wurden rund 34 000 Hilflosenentschädigungen für Erwachsene ausgerichtet. Bei IV-Rentnern mit einem Geburtsgebrechen ist das Risiko der Hilflosigkeit besonders hoch: Jede zweite Person dieser Kategorie bezieht eine Hilflosenentschädigung.

IV-Schulden bei der AHV reduziert

Die Finanzen der IV durchliefen verschiedene Etappen. Vom finanziellen Gleichgewicht (1960-1975) rutschten sie in ein

strukturelles Defizit (1976-2005). Nach der Stabilisierungsphase hat ab 2011 nun die Phase des Rechnungsausgleichs begonnen: Mit Einnahmen von 9,8 Mrd CHF und Ausgaben von 9,3 Mrd CHF konnte dank der befristeten Zusatzfinanzierung ein Betriebsergebnis von 0,5 Mrd CHF erzielt werden.

Ohne die Zusatzfinanzierung, die zu Mehreinnahmen von 1,3 Mrd geführt hat, wäre aber noch ein negatives Betriebsergebnis von 0,8 Mrd CHF entstanden. Dank der Zusatzfinanzierung konnten zusammen mit dem Anlageergebnis von 0,1 Mrd CHF die Schulden bei der AHV von 14,4 auf 13,8 Mrd CHF verringert werden.

Damit nahmen die Schulden beim AHV-Fonds in den letzten zwei Jahren um 1,2 Mrd CHF ab.

Mwst-Prozent bis 2017

Seit dem 1.1.2011 werden die Zinsen, die die IV dem AHV-Fonds vergüten muss, vom Bund getragen. Weiter erhält die IV befristet bis 2017 0,4 Mehrwertsteuerprozente. 2013 beliefen sich die Mehrwertsteuereinnahmen für die IV auf 1,1 Mrd CHF. ♦ sk



Fachschule
für Personalvorsorge

www.fs-personalvorsorge.ch

Weiterbildung 2014

Die Fachschule für Personalvorsorge – Ihr unabhängiges und fachlich kompetentes Ausbildungsinstitut

Fachkurs Versicherungstechnik

6-tägiger Kurs zu den technischen Grundlagen/ Grundbegriffen, Finanzierung und Leistungen, Bilanzanalyse, Asset-Liability-Analyse. Beginn 15. August im Hotel Arte in Olten

Seminar eidg. Sozialversicherungen

2-tägiges Seminar zu Finanzierung, Leistungen und Koordination der verschiedenen Sozialversicherungen: 11. und 18. September im Hotel Arte in Olten

Seminar Destinatärverwaltung

Leistungsfälle und ihre korrekte Abwicklung 16. September 2014 im Hotel Arte in Olten

Ausbildung Stiftungsrat

3-stufige Ausbildung, um die gesetzlichen Anforderungen an die Ausbildung des Führungsorgans zu erfüllen

Detaillierte Angaben und Anmeldung unter: www.fs-personalvorsorge.ch

Franken-Obligationen: Ein Dilemma

Ende 1995 waren an der Schweizer Börse mehr als 2 100 verschiedene Franken-Obligationen kotiert. Diese Zahl sank in den darauf folgenden Jahren kontinuierlich und erreichte im Jahre 2004 einen Tiefstand mit rund 1 200 Titeln. Mitunter begünstigt durch das attraktive Refinanzierungsniveau seit der Finanzkrise stieg das Angebot jüngst auf über 1 600 Anleihen. Von der wieder gestiegenen Titellanzahl auf bessere Diversifikationsmöglichkeiten zu schliessen ist jedoch ein Irrtum – vielmehr ist das Gegenteil der Fall.

Mangelware inländische Obligationen

1995 konnte ein Investor sein Obligationenportfolio auf 317 inländische Emittenten verteilen, 2004 auf 147 und heute noch auf 115. Dies entspricht einer Reduktion der Diversifikationsmöglichkeiten auf Schuldnerbene um beinahe zwei Drittel. Betrachtet man zudem die Branchenverteilung des «Swiss Bond Index Domestic», entfallen rund 40% auf die öffentliche Hand, 30% auf Pfandbriefinstitute und 15% auf Banken und Versicherungen.

Ferner ist das Volumen des inländischen Obligationenmarkts ein Problem. Dieses ist mit rund 250 Mrd CHF zu klein, um es sämtlichen Schweizer Vorsorgeeinrichtungen zu ermöglichen, ihre strategischen Obligationenquoten von durchschnittlich 40% abzubilden. Dies allein bedürfte schätzungsweise 275 Mrd CHF.

Vielfach bereits vollzogen ist die Erweiterung des Anlageuniversums um ausländische Schuldner, welche Obligationen in CHF ausgeben. Dadurch erschliessen sich dem Investor weitere rund 190 Mrd CHF von etwas über 250 Emittenten. Mit Blick auf das Marktvolumen hilft dies aber nur begrenzt. Das Problem der Branchenkonzentration löste es nicht, sondern verschärft es eher noch.

Denn: Der Anteil Banken und Versicherungen im «Swiss Bond Index Foreign» beträgt rund 60%. Um eine wirkliche Schuldner- und Branchendiversifikation im Obligationenbereich zu erzielen, kommt man deshalb um Fremdwährungsobligationen nicht herum. Hier hat der Investor jedoch aktiv zu entscheiden, ob er bewusst das Währungsrisiko sucht oder eine Absicherung erwägt. ♦

Strässle & Partner Vermögens-
Engineering AG, Luzern
www.straesslepartner.ch

Masseneinwanderungs-Initiative Erster Umsetzungsvorschlag auf dem Tisch

Die SVP will eine «Alles oder Nichts»-Abstimmung in der Europapolitik unter allen Umständen verhindern. Noch vor dem



Bild:Keystone

Bundesrat hat sie einen eigenen Vorschlag zur Umsetzung der Masseneinwanderungs-Initiative präsentiert.

Dieser orientiert sich an der bis 2002 geltenden Kontingentspolitik der Schweiz. Jährlich soll der Bund zusammen mit den Kantonen Höchstzahlen für Zuwanderer festlegen. Diese würden alle Kategorien von Bewilligungen inklusive den Familiennachzug abdecken. Bewilligungen würden für höchstens ein Jahr ausgestellt. Niedergelassene sollen jedoch nicht unter die Kontingente fallen.

Den Zugang zu Sozialleistungen will die SVP-Fraktion ebenfalls einschränken. Arbeitslosenversicherung soll es erst nach einer bestimmten Beitragsdauer geben. Auch für AHV und die Sozialhilfe schlägt sie eine Karenzfrist vor.

Die Kontingente würden pro Kanton festgelegt, der sie seinerseits auf Branchen und Betriebe verteilen könnte. Bewilligungen sollen nur noch erteilt werden, wenn ein gültiger Arbeitsvertrag vorliegt. Für Grenzgänger sollen quartalsweise eigene Kontingente festgelegt werden. Die SVP-Bundeshausfraktion will sogar Grenzgänger-Quoten pro Betrieb einführen.

Den Bauern und der Tourismuswirtschaft will sie mit Kurzaufenthaltsbewilligungen von maximal drei Monaten pro Jahr entgegenkommen. Diese Bewilligungskategorie soll zahlenmässig nicht eingeschränkt werden und lediglich einer Meldepflicht unterliegen, wie Nationalrat Heinz Brand (GR) vor den Bundeshausmedien darlegte.

Der Bundesrat will sein Konzept zur Umsetzung der Masseneinwanderungs-Initiative am 20. Juni vorlegen. ♦ sk

Wohlfahrtsfonds Lockerung in Sicht

Für Wohlfahrtsfonds sollen weniger strenge gesetzliche Auflagen gelten. Die Sozialkommission (SGK) des Nationalrates hat eine entsprechende Vorlage einstimmig angenommen, die auf eine parlamentarische Initiative des ehemaligen FDP-Nationalrats Fulvio Pelli zurückgeht.

In der Vernehmlassung waren die geplanten Änderungen laut Kommission auf Zustimmung gestossen. Mit den Änderungen soll verhindert werden, dass Wohlfahrtsfonds wegen zu strenger Regeln zunehmend verschwinden.

Manche Unternehmen führen neben der Pensionskasse noch einen Wohlfahrtsfonds, der insbesondere der finanziellen Unterstützung von Arbeitnehmenden und Angehörigen in Härtefällen dient. Anders als die obligatorischen Vorsorgestiftungen werden solche Fonds allein vom Arbeitgeber alimentiert, und zwar freiwillig. Über die Verwendung der Gelder entscheidet der Stiftungsrat. Die Vorlage geht nun zur Stellungnahme an den Bundesrat. Der Nationalrat befasst sich voraussichtlich in der Herbstsession mit den Wohlfahrtsfonds. ♦ sk

Impressum

Herausgeber

Hansjürg Saager
Atlas-Service AG, Zürich

Redaktion

Susanne Kapfinger (sk), Thomas
Peterhans (pet), Theodora Peter (tp),
Marc Bürgi (mb)

AWP Soziale Sicherheit
Sihlquai 253, 8005 Zürich
043 960 59 79
soziale-sicherheit@awp.ch
www.soziale-sicherheit.ch

Marketing

Hügli Kommunikation
Häisiwil 122, 4917 Melchnau BE
062 923 73 35
c-hueglic@c-hueglic.ch

Abonnemente

Anita Dürst, Atlas-Service AG
Postfach 282, 8044 Zürich
044 265 28 00
ad@atlas-service.ch

Herstellung

Triner AG
6431 Schwyz
www.triner.ch



EIKENDAL

- STELLENBOSCH -

SOUTH AFRICA
EST. 1981



ERHÄLTlich BEI: Fine Spirits GmbH · Seestrasse 356 · 8038 Zürich · Tel. 043 960 13 73 · info@finespirits.ch · www.finespirits.ch

BESTELLUNG

Anzahl Flaschen:	<input type="text"/>	Eikendal Sparkling Wine Brut	Stellenbosch, Südafrika	CHF 13.90
	<input type="text"/>	Eikendal Janina Chardonnay	Stellenbosch, Südafrika	CHF 15.90
	<input type="text"/>	Eikendal Cabernet Sauvignon/Merlot	Stellenbosch, Südafrika	CHF 17.50
	<input type="text"/>	Eikendal Classique	Stellenbosch, Südafrika	CHF 26.90

Name/Vorname _____ gewünschter _____

Lieferdatum _____

Strasse _____ PLZ/Ort _____

Tel. _____ Email _____ Bemerkungen _____

Datum _____ Unterschrift _____

wird abgeholt _____
(ca. Zeit, Datum)

Gerne nehmen wir Ihre Bestellung per Post, per Fax an 043 960 13 74, per Email oder telefonisch entgegen. Noch schneller können Sie Ihre Bestellung über unseren Webshop tätigen: www.finespirits.ch/de/shop/

Bestellungen werden direkt ab Lager in der Schweiz unter Verrechnung der Speditionskosten ausgeliefert. In der Stadt Zürich erfolgt die Lieferung gratis. Sämtliche Preise verstehen sich inklusive 8% MwSt., zuzüglich Verpackung und Versandkosten (Kurier/Post). Mindestbestellung 6 Flaschen; ab 48 Flaschen erfolgt die Lieferung franko Domizil. Geld zurück Garantie – schmeckt Ihnen ein Wein nicht, nehmen wir ihn zurück (max. 30 Tage nach Kauf, nur ungeöffnete Flaschen).



IST

istfunds.ch

Partnerschaftlichkeit bedeutet für uns, dass Sie von uns persönlich und individuell betreut werden.

Wie in der Natur gilt es auch in der Personalvorsorge, gemeinsam Ziele zu verfolgen. Als partnerschaftlich orientiertes Schweizer Kompetenzzentrum für die 2. Säule ist uns eine intensive Kundenbetreuung genauso wichtig wie die Nachvollziehbarkeit all unserer Prozesse.

Sie können sich darauf verlassen, dass wir auf Ihre persönlichen Bedürfnisse engagiert eingehen und Ihr Informationsbedarf jederzeit gedeckt ist.

IST – unabhängig und kompetent