

28. März 2019

# Mitteilung

## **2.-Säule-Vorsorgelösung: wichtiger Faktor für die Arbeitsplatzattraktivität**

**Die Mitarbeitenden sind einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg eines Unternehmens. Um die besten Fachkräfte anzuziehen, ist die Attraktivität des Arbeitsplatzes zentral. Die Wahl der beruflichen Vorsorgelösung zählt daher zu den essentiellen strategischen Personalführungsthemen. Jedoch kommen Fehlentscheidungen häufig vor. Diese haben meist weitreichende Konsequenzen und gravierende Spätfolgen für Unternehmen und Versicherte. Ein neuer Leitfaden von UBS soll Unternehmer bei diesem Thema unterstützen.**

Zürich, 28. März 2019 – Aufgrund des Drucks auf allen drei Säulen des Schweizer Vorsorgesystems wird die Qualität der beruflichen Vorsorgelösung in Zukunft an Bedeutung gewinnen – für das Individuum, wie auch für die Unternehmen. Letztere können das Leistungsangebot ihrer beruflichen Vorsorgelösung als wichtiges Kriterium im Kampf um Fachkräfte nutzen, denn die Vorsorgelösung ist Bestandteil eines attraktiven Anstellungsverhältnisses. Auch wenn die Ausgestaltung der Vorsorgelösung vom paritätischen Stiftungsrat der Vorsorgeeinrichtung bestimmt wird, trägt der Arbeitgeber in der Realität eine gewichtigere Entscheidungslast, denn auf ihn entfallen schlussendlich signifikante Kosten wie auch Risiken.

### **Die wichtigsten Fragen**

Bei der Definition der optimalen beruflichen Vorsorgelösung, stellen sich Unternehmen viele Fragen: Macht eine eigenständige Pensionskasse Sinn? Ist ein Anschluss an eine Sammel- oder Gemeinschaftsstiftung der beste Weg? Sollen nur obligatorische oder auch überobligatorische Leistungen versichert werden? Braucht es eine Rückversicherung der Risiken Invalidität und Tod? Wie sieht eine für die Mitarbeitenden attraktive 2.-Säule-Vorsorgelösung aus? Welche Risiken bestehen für das Unternehmen und wie können diese bewältigt werden? Die neuste Publikation des UBS Chief Investment Office "2. Säule eine komplexe Entscheidung – Ein Leitfaden für Unternehmen" bietet dazu Antworten.

### **Einflussfaktoren zur Entscheidungsfindung**

Die Abwägung zwischen den gewünschten Leistungen, in welchem Vorsorgemodell diese verfügbar sind und welche Kosten und Risiken mit den jeweiligen Leistungen und Modellen verbunden sind, ist zentral. Wenn sich die Struktur des Unternehmens wandelt oder die wirtschaftliche Situation sich verändert, können andere Leistungen in den Vordergrund rücken oder bessere preisliche Angebote verfügbar sein. Entsprechend sollte das gewählte Modell periodisch überprüft werden. Die hohe Komplexität und die vielen Interessenskonflikte zwischen Anspruchsgruppen, wie auch Anbieter und Vermittler (Broker) von 2. Säule-Lösungen, machen die Entscheidung nicht einfacher. Fehlentscheide können weitreichende Konsequenzen und gravierende Spätfolgen für Unternehmen und Versicherte haben. Aus diesem Grund greifen viele auf die Unterstützung eines Brokers zurück. Wichtig ist dabei sicherzustellen, dass dadurch die Lösung für die Versicherten und für das Unternehmen nicht unnötig teuer und die Entlohnung des Brokers transparent kommuniziert wird.

### **Auch der Blick in die Zukunft ist wichtig**

Unternehmen und Vorsorgeeinrichtungen müssen aber auch die Zukunft der 2. Säule im Auge behalten. Es gibt bedeutende gesetzliche Freiräume, die sie nutzen können um ihren Versicherten eine nachhaltige und attraktive Vorsorgelösung zu bieten. Doch diese müssen bewusst gewählt werden. Denn die obligatorische

Vorsorge in der 2. Säule hat einen schweren Stand. Letztendlich sind es nicht die Unternehmen allein, welche diesen richten können. Es braucht zusätzlich gesetzliche Änderungen, die den Unternehmen, den Vorsorgeeinrichtungen und den Versicherten mehr Flexibilität bieten, wie zum Beispiel ein flexibles Rentenalter, um die Vorsorge nachhaltig zu gestalten.

**Links**

Nähere Information und die gesamte Publikation finden Sie auf: [www.ubs.com/vorsorgeforum](http://www.ubs.com/vorsorgeforum)

**UBS Switzerland AG**

## Kontakt

Jackie Bauer, Ökonomin und Vorsorgeexpertin  
UBS Chief Investment Office GWM  
Tel. +41 44 239 90 61

Veronica Weisser, Leiterin Makro- und Sektorenanalyse Schweiz  
UBS Chief Investment Office GWM  
Tel. +41 44 234 50 62

[www.ubs.com/media](http://www.ubs.com/media)