Der unterschätzte Hebel der Vorsorge

KAPITALMARKT *2025 erzielten Pensionskassen eine durchschnittliche Rendite von 6,3%. Der dritte Beitragszahler ist für die Vorsorge entscheidend.*

Oliver Gmünder und Janick Rensch

Bezogen auf das gesamte verwaltete Vermögen der zweiten Säule entspricht die Rendite des Vorjahres einem Anlageertrag von 75 Mrd. Fr. Damit übersteigt der Anlageertrag sowohl die kumulierten Beiträge der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer als auch die Einnahmen aus der ersten Säule. Pro Versicherten hat der dritte Beitragszahler im vergangenen Jahr durchschnittlich mehr als 13 200 Fr. erwirtschaftet (vgl. Grafik 1).

Die gute Rendite kam auch bei den Versicherten an: Ihre Guthaben wurden durchschnittlich mit 4,3% verzinst, was dem höchsten Wert der letzten 25 Jahre entspricht. 99% der Pensionskassen haben mehr als die vom Bundesrat festgelegte BVG-Mindestverzinsung von 1,25% gutgeschrieben. Bereits zum dritten Mal in den letzten fünf Jahren gaben Pensionskassen einen Grossteil des Anlageertrags an die Versicherten weiter. Die gute Rendite und eine solide finanzielle Lage ermöglichen es, den Rentenbeziehern neben der garantierten Rente teilweise zusätzliche Leistungen auszurichten.

ZINSESZINSEFFEKT IST GROSS

Die Vorteile des Kapitaldeckungsverfahrens und die Bedeutung des dritten Beitragszahlers lassen sich mit einem Rechenbeispiel verdeutlichen. Ausgangslage ist eine erwerbstätige Person mit einem Jahreseinkommen von 85 000 Fr. Zwischen dem 25. und dem 65. Altersjahr zahlen sie und ihr Arbeitgeber die gesetzlich definierten Gutschriften in die Pensionskasse ein. Das angesparte Guthaben wird jährlich mit dem bis jüngst geltenden BVG-Mindestzins von 1,25% verzinst. Bis zum Pensionsalter entsteht so ein Altersguthaben von 360 000 Fr., das dem Versicherten anschliessend als Rente, Kapital oder in einer Mischform zur Verfügung steht. Die geschilderte Entwicklung wird mit zwei Szenarien verglichen: Im ersten entrichten Arbeitgeber und Arbeitnehmer (erster und zweiter Beitragszahler) Jahr für Jahr zwei Prozentpunkte höhere Pensionskassenbeiträge. Im zweiten schreibt die Pensionskasse stattdessen jedes Jahr den doppelten BVG-Mindestzins gut, finanziert durch den dritten Beitragszahler.

Erwartungsgemäss kann in beiden Vergleichsszenarien ein höheres Altersguthaben erzielt werden. Mit höheren Beiträgen steigt es gegenüber der Ausgangslage um 17% respektive 60 000 Fr. Arbeitgeber und Arbeitnehmer zahlen dafür jedoch zusätzliche Beiträge von insgesamt 47 000 Fr. ein. Zum Pensionierungszeitpunkt lassen sich 19% des angesparten Altersguthabens auf die Verzinsung zurückführen.

Mit einer höheren Verzinsung statt höherer Beiträge nimmt das Altersguthaben im Rechenbeispiel gar um ein Viertel, respektive 90 000 Fr., zu. Bis zum Pensionierungszeitpunkt hat der dritte Beitragszahler durch die höhere Verzinsung und ihre Effekte mehr als ein Drittel des Kapitalstocks angehäuft. Oder anders gesagt: Für jeden Franken des Arbeitgebers und des Arbeitnehmers kommt ein weiterer Franken aus den Kapitalmärkten hinzu.

Untersuchungen zeigen, dass die Anlagestrategie mehr als 80% der Performance zu erklären vermag. Die bewusste Ausnützung des Risikobudgets ermöglicht es, langfristig höhere Leistungen zu entrichten. Pensionskassen nutzen Studien zu Asset and Liability Management, um ihre Anlagestrategie auf die Finanzierungsanforderungen ihrer Verpflichtungsseite abzustimmen.

HOHER AKTIENANTEIL

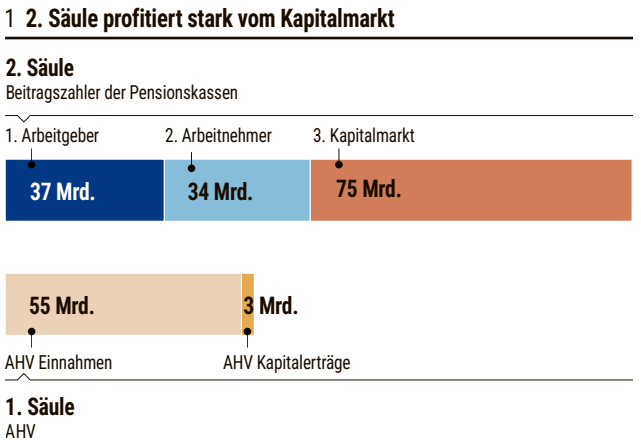
Die Complementa-Pensionskassenstudie, die fast 80% des Zweite-Säule-Vermögens umfasst, zeigt: Pensionskassen setzen seit zwei Jahren am stärksten auf Aktien. Der Anteil liegt derzeit bei 34% des Vermögens. Obligationen erreichen mit 29% einen historischen Tiefststand, es folgen Liquidität (4%), Immobilien (23%) und alternative Anlagen (10%).

> *«Pro Versicherten hat der Kapitalmarkt 2025 im Schnitt 13 200 Fr. erwirtschaftet.»*

Ende August lag der Anlageerfolg der Vorsorgeeinrichtungen bei 5%. Dank gut gefüllter Reserven befindet sich die zweite Säule derzeit in einer soliden finanziellen Verfassung. Sofern die Finanzmärkte bis zum Jahresende keinen Einbruch erleiden, dürfen die Versicherten auch 2026 mit einer guten Verzinsung rechnen. Und vielleicht kann sich ein Teil der Rentenbezieher neben der dreizehnten AHV-Rente über einen Zustupf aus der zweiten Säule freuen.

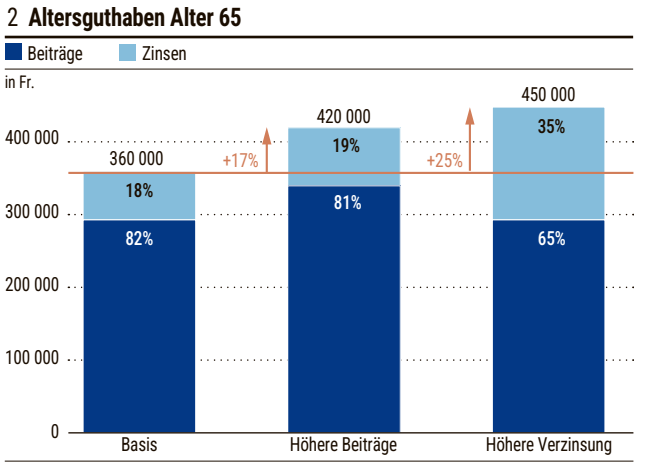
Oliver Gmünder, Leiter Relationship Management & Pensionskassenstudie, und Janick Rensch, Investment Consultant & Controller, Complementa

1 2. Säule profitiert stark vom Kapitalmarkt



Quelle: Complementa / Grafik: FuW, sm

2 Altersguthaben Alter 65



Quelle: Complementa / Grafik: FuW, sm

Die Krux des KI-Beraters

CHATBOTS & CO. *Dass Kunden sich über KI-Apps informieren, ist zwar zu begrüssen, birgt aber mehrere Risiken.*

Egvenia Goti Koukoumaki

«Könnt ihr mir bitte ein Schweizer Testament für mein Schweizer Vermögen aufsetzen?» Vermögensplaner in der Schweiz hören diesen Satz seit einigen Monaten überraschend oft in unterschiedlichen Abwandlungen von Kunden, die ausserhalb der Schweiz leben. Diese scheinen davon auszugehen, dass bei in der Schweiz verbuchtem Vermögen auch die Lösung «schweizerisch» sein muss. Unabhängig davon, wo der Kunde wohnt, wo sich das Vermögen befindet oder welches Recht zur Anwendung kommt.

Hinter solchen Inputs steckt meistens ein künstlicher Berater. Ein Chatbot, der selbstbewusst eine vermeintlich eloquente Antwort auf eine komplexe, länderübergreifende Fragestellung gegeben hat. Dabei ist es für eine Person mit Wohnsitz ausserhalb der Schweiz nicht notwendig, ein Schweizer Testament für ihr Vermögen auf Schweizer Bankkonten zu verfassen.

GEGENÜBER KI-AGENTEN OFFEN

Im Bereich Wealth Planning ist ein interessantes Verhalten zu beobachten: Es scheint, als ob sich einige Kunden KI-Agenten gegenüber mehr öffnen als bei einem Menschen. Der künstliche Berater kann sowohl für die Kunden als auch für die Vermögensplaner äusserst hilfreich sein. Aber er kann auch selbstsicher Fehler begehen. Auch wenn sich die Chatbots in den vergangenen zwei Jahren exponentiell verbessert haben, sind Halluzinationen immer noch ein echtes Problem: KI kann plausibel klingende, aber falsche Informationen zu Finanzen, Steuern, Recht oder Anlagen liefern.

Dies lässt sich bei verschiedenen Gelegenheiten beobachten – etwa beim Zitieren von nicht existierenden Gerichtsentscheiden oder dem Übersehen wichtiger gesetzlicher Ausnahmen. Ein weiteres Risiko ist der «Automation Bias»: die Neigung, einer automatisierten Empfehlung mehr zu vertrauen als dem eigenen Urteilsvermögen – selbst dann, wenn offensichtlich widersprüchliche Informationen vorliegen. Es ist oftmals schwierig nachzuvollziehen, warum eine bestimmte Empfehlung generiert wurde oder wer haftet, falls dadurch Schaden entsteht.

Vorsicht ist geboten bei Cybersicherheit und Datenschutz. Vermögende Kunden können versucht sein, äusserst sensible Informationen preiszugeben – Portfoliobestände, Vermögen, Steuerdomizil, familiäre Verhältnisse oder private Geschäfte –, um massgeschneiderte Vorschläge zu erhalten. Die Verwendung von Kundendaten durch eine Bank erfolgt dagegen im Rahmen etablierter und strenger Kontrollen in Bezug auf Zugriff, Datenverwaltung, Sicherheit, regulatorische Verpflichtungen und Aufsicht.

Ein externer Chatbot für Privatkunden stellt eine ganz andere Situation hinsichtlich der Datenverwaltung dar. User müssen verstehen, welche Informationen sie preisgeben, wo diese gespeichert werden und wie sie verwendet werden können. Es kann genauso wichtig sein, in welchem Land sie ihre Fragen dem Chatbot stellen, wie die Detailtiefe, mit der sie persönliche Daten preisgeben. Vor allem aber versteht die KI den persönlichen Kontext nicht automatisch. Eine scheinbar optimale Lösung kann Familiendynamiken, Nachfolgepläne, emotionale Überlegungen oder langfristige Ziele ausser Acht lassen. Hier bleiben erfahrene menschliche Berater unverzichtbar.

MENSCH PLUS MASCHINE

Studien zeigen, dass rund 73% der vermögenden Anleger KI bereits für Finanz- und Anlagezwecke nutzen. Dennoch geben nur 12% an, dass KI der massgebliche Faktor bei ihrer letzten Anlageentscheidung war. Die meisten verlassen sich bei Anlageideen nach wie vor auf Fachleute: 62% vertrauen menschlichen Beratern mehr, während 32% KI bevorzugen.

> *«KI sollte nicht als Ersatz für menschliche Beratung fungieren.»*

Trotz Automation Bias schätzen Kunden menschliche Berater wegen der Sicherheit und der strategischen Expertise. Neu wird von Beratern erwartet, KI-generierte Informationen überprüfen und Fehler erkennen zu können. Chatbots werden mehrheitlich zur Erkundung und Sammlung von Ideen genutzt, während Menschen bei wichtigen Entscheidungen weiterhin im Mittelpunkt stehen. Die Richtung lautet für die meisten Kunden «Mensch plus Maschine».

KI sollte als leistungsstarkes Werkzeug dienen und nicht als Ersatz für menschliche Beratung fungieren. Sie kann helfen, Informationen schneller zu analysieren und die Kommunikation zu personalisieren. Aber sie kann aktuell kaum zuverlässig differenziert länderübergreifende Vorschriften, familiäre Situationen und zwischenmenschliche Dynamiken auswerten – der Kern der Vermögensplanung.

Egvenia Goti Koukoumaki, Global Head of Wealth Planning, EFG International

Anzeige

