

Bei Säule-3a-Sparern überwiegt der Wunsch nach Sicherheit

Vorbehalte gegenüber den Fondsprodukten in der dritten Säule des Schweizer Vorsorgesystems

Nur ein Viertel der Gelder in der Säule 3a des Schweizer Vorsorgesystems sind in Anlagefonds investiert. Viele Investoren haben Vorbehalte gegenüber den dort angebotenen Produkten.

Hans-Martin Würth

Schweizweit lagen bei den Bankstiftungen und Versicherungen Ende 2008 Gelder in Höhe von 61 Mrd. Fr., die der gebundenen Vorsorge 3a zuzurechnen sind. Etwa drei Viertel dieser Kapitalien sind konventionell auf einem Konto bei den Bankstiftungen oder mit einer garantierten Verzinsung bei den Lebensversicherern angelegt. Nur ein Viertel der gesamten 3a-Kapitalien sind in Anlagefonds investiert.

Das mag auf den ersten Blick überraschen, zumal gemäss einer Studie der Eidgenössischen Finanzverwaltung vom 4. November 2009 rund die Hälfte der Gelder, die in die gebundene Vorsorge fliessen, von Steuerzahlern mit tendenziell höherer Risikofähigkeit stammen. Zudem ist das Vorsorgesparen langfristig ausgerichtet, was zusätzlich für eine Aktien-Beimischung im Portefeuille spricht. Dass sich selbst gutgestellte Anleger bei der privaten Vorsorge 3a stark risikovershalten, lässt sich zum Teil

damit erklären, dass sich diese mit der jährlichen Steuereinsparung zufriedengeben und sich nicht weiter für ihre Anlage interessieren.

Ein zweiter Grund für dieses konservative Anlageverhalten dürften gewisse Vorbehalte gegenüber den angebotenen Fondsprodukten sein. Tatsächlich haben sich die 3a-Fonds, die bereits 1987 im Markt waren, seither enttäuschend entwickelt. Der UBS Vitainvest 25 (ehemals Fiscainvest) weist seither per Ende 2009 eine jährliche Durchschnittsrendite von 3,13% aus, der CS Mixta BVG mit 30 bis 40% Aktien eine solche von 4,37%. Der Pictet BVG-Index 2000 mit 25% Aktien hatte in derselben Zeit eine Durchschnittsrendite von 5,4%, jener mit 40% Aktien eine solche von 5,67%. Auf den Vorsorgekonten der beiden

Banken hätte man in den vergangenen 23 Jahren mit weit weniger Risiko durchschnittlich 2,8% Rendite erzielt. Hinzu kommt, dass die Gebühren im Markt für 3a-Fonds zwischen 0,7% und mehr als 1,6% variieren, ohne dass bei den teureren Produkten eine bessere Performance festzustellen wäre - und zwar weder kurz- noch langfristig.

Ein möglicherweise von der Finanzbranche unterschätzter dritter Grund für den relativ geringen Anteil der Fonds in der gebundenen Vorsorge ist der Wunsch nach Sicherheit. Wer bei der Bank vorsorgt, sucht neben der höheren Flexibilität auch Sicherheit und legt sein Geld darum bevorzugt auf einem Konto an. Der Versicherungskunde hingegen erwartet in erster Linie Garantien.

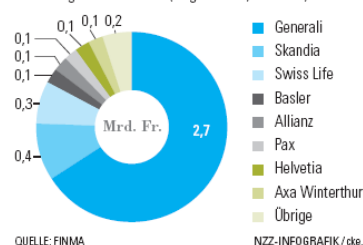
Die Versicherungsgesellschaften selbst verzeichnen im Markt mit fondsgebundenen Lebensversicherungen einen sehr unterschiedlichen Erfolg. Die ersten fondsgebundenen Lebensversicherungen wurden zwar schon 1990 von Skandia lanciert, es folgten 1991 Produkte von Generali (damals Fortuna) und von Pax im Jahr 1994. Mit Fondsprodukten, die ähnlich wie in der Bankenbranche die Marktrisiken den Kunden überwälzen, konnten die Versicherer die Vorsorgesparer aber nicht wirklich überzeugen. Eine in mehrerlei Hinsicht grosse Ausnahme ist die Generali, die eine fondsgebundene Lebensversicherung mit einer Erbensfall-Garantie anbietet. Nach wie vor ist sie in der gebundenen Vorsorge unangefochtener Marktführer bei den fondsgebundenen Produkten der Assekuranz. Erfreulicherweise hat in den vergangenen Monaten bei der Assekuranz generell eine Rückbesinnung auf die Kernkompetenz stattgefunden. In der Pipeline befinden sich nun auch Produkte, die die Stärken der Branche ausspielen, etwa Anlagen in einem Sondervermögen mit garantierter Nullverzinsung und grösserer Flexibilität als bei üblichen Lebensversicherungen. Zu hoffen ist, dass solche Produkte auch für das Sparen im Rahmen der gebundenen Vorsorge der Säule 3a zugelassen werden. Mit derartigen Innovationen könnten auch risiko-

verse Vorsorgesparer von den Chancen der Aktienmärkte profitieren, ohne von ihrer konservativen Vorsorgepolitik abzuweichen.

Grundsätzlich würde dem Segment der 3a-Fonds etwas mehr Markt nicht schaden. Nötig ist höhere Transparenz bzw. eine umfassende Übersicht über das Produktangebot. Trotz den jährlichen Steuerausfällen von 450 Mio. Fr. allein bei der Bundessteuer scheinen sich weder Behörden noch Verbände für das Segment zu interessieren. Die von der Börse und dem Fondsverband SFA getragene Swiss Fund Data ist nicht in der Lage, die für die gebundene Vorsorge zugelassenen Fonds separat auszuweisen. Hinzu kommt, dass die Fonds zum Teil nicht bereit oder in der Lage sind, Angaben darüber zu machen, wie gross der Anteil der darin enthaltenen Freizügigkeitsgelder ist. Eine Schätzung der Marktverhältnisse bei den durch Bankstiftungen verwalteten 3a-Fonds ist darum nur überschlagsweise möglich. Im Gegensatz zum Bankenbereich besteht in der Versicherungsbranche eine hohe Transparenz über die Marktverhältnisse bei den 3a-Fonds - vor allem dank dem 2008 eingeführten Reporting-Tool der Finanzaufsicht Finma.

Hans-Martin Würth ist Inhaber des Beratungsunternehmens Würth Vorsorge

Lebensversicherungen in der Säule 3a
Aufteilung nach Anbietern (insgesamt: 4,1 Mrd. Fr.)



Vermögen in der Säule 3a
Insgesamt: 61 Mrd. Fr. (per Ende 2008)

