

INTERVIEW: SANDRA WILLMEROH

Was sind die drängendsten Themen auf Ihrer Agenda als Chef der grössten privaten Pensionskasse des Landes?

Die grösste Herausforderung ist die Kommunikation, was schon bei der Bezeichnung «Pensionskasse» beginnt. Unsere Versicherten sind eigentlich zunächst 45 Jahre in einer Sparkasse und dann, wenn es gut kommt, vielleicht noch 25 Jahre Mitglied einer Pensionskasse. Zu wenigen Menschen ist bewusst, dass der grösste Teil ihres Vermögens in einer Sparkasse liegt, die Pensionskasse genannt wird.

Was macht das für einen Unterschied in der Kommunikation?

Es ist schwierig, Versicherte zu erreichen, die jünger sind als fünfzig Jahre. Da liegt so ungefähr die Schallmauer, ab der man sich erstmals mit dem Thema Pension zu befassen beginnt. Dann bekommt das Thema zwar meist sehr schnell eine sehr grosse Aufmerksamkeit, doch es wäre besser, wenn diese schon viel früher da gewesen wäre.

Was unternehmen Sie, um die U50-Mitglieder zu sensibilisieren?

Sehr viel! Wir haben eine tolle Mannschaft mit vielen jungen Mitarbeitenden, die alle sozialen Medien bearbeiten und junge Versicherte auf ihrem präferierten Medium und in ihrer Sprache ansprechen. So gelingt es Schritt für Schritt, diese zu erreichen.

Was hat die BVK dazu bewogen, so stark auf Kommunikation zu setzen?

Als 2015 das Schlagwort der «Umverteilung» aufkam, habe ich realisiert, dass die Branche einen Systemfehler hat. Wir erhielten seitenlange Unterschriftsbögen von Versicherten, die sich gegen die Senkung der Umwandlungssätze aussprachen. Doch 95 Prozent derjenigen, die unterschrieben haben, hätten von einer Senkung der Umwandlungssätze profitiert.

Bekommen Sie Feedback von den jüngeren Versicherten?

Direkt und indirekt. Kürzlich haben wir an einem internen Anlass gefragt, wie alt die jüngste Versicherte ist, die einen freiwilligen Einkauf getätigt hat. Was würden Sie schätzen?

Ich würde sagen, die jüngste Person war Mitte dreissig.

Es war eine 22-jährige Frau! Zudem haben sich gegen 7000 Versicherte unter dreissig Jahren bereits im Versichertenportal MyBVK registriert. Das bestätigt mir, dass unsere Kommunikationsmassnahmen langsam greifen und auch die Jüngeren realisieren, dass ihr Sparguthaben bei uns besser verzinst wird als bei der Bank in diesen Zeiten.

Wie hat Ihre Spar- und Pensionskasse die Zeit der Niedrig-, Null- oder Minuszinsen bislang überlebt?

Es zwang uns vor acht Jahren, die Umwandlungssätze respektive den technischen Zins zu senken. Als die Zinsen dann wieder stiegen, nahmen wir das aber zum Anlass, den technischen Zins und damit einhergehend die Umwandlungssätze wieder zu erhöhen. Ich kenne keine andere Kasse, die das öffentlich kommuniziert hat.

Wie haben Sie in dieser Zeit kommuniziert?

Kommunikativ war das eine erfolgreiche Zeit. Es war offensichtlich, dass man, um eine vernünftige Rendite zu erreichen, Risiken eingehen muss. So liess sich die Anlagestrategie, auch mit Blick aufs eigene Bankkonto, erklären. Wobei klar sein muss, dass das Anlagerisiko der Rentenbeziehenden von den Aktivversicherten getragen wird. Sie haben aber auch die Chance, mit einer höheren Verzinsung dafür entschädigt zu werden.

Wie haben Sie damals auf der Anlagenseite auf die veränderten Marktbedingungen reagiert?

Wir halten uns an die Anlagestrategie. Diese ist auf Langfristigkeit ausgelegt, und wir überprüfen sie alle fünf Jahre. In der Coronaphase im März 2020, als die Märkte einbrachen, hielten wir uns an die vorgegebenen Mechanismen des regelbasierten Rebalancing. Das heisst, wir kauften in fallenden Märkten Aktien zu. Dafür mussten wir festverzinsliche Obligationen verkaufen. Ich vergesse das mein Leben lang nicht mehr. Mein Anlagechef und ich haben leer geschluckt und uns an die alte Börsenregel «Don't try to catch a falling knife» erinnert ... Doch wir mussten es tun, und im Rückblick war es eine sehr gute Entscheidung.

Die strategische Portfolioallokation ist auch aktuell recht konservativ. Mit nur 4 Prozent im Bereich der Alternativen – in einer Zeit, in der Privatmarktanlagen boomen. Warum reizen Sie hier den gesetzlichen Spielraum von 15 Prozent nicht aus?**Zur Person**

Thomas Schönbächler leitet seit 16 Jahren die Geschäfte der BVK. Der studierte Ökonom ist zudem Vizepräsident der Pax Lebensversicherung und Präsident der Vorsorgestiftung Zürcher Anwaltsverband.

Das Unternehmen

Die BVK ist mit rund 142800 Versicherten die grösste Pensionskasse der Schweiz. Sie ist eine privatrechtliche Stiftung. Über 60 Prozent der Kundinnen und Kunden sind von angeschlossenen Arbeitgebern aus den Branchen Gesundheit, Bildung, Infrastruktur und Verwaltung. Die übrigen knapp 40 Prozent sind Angestellte des Kantons Zürich.

«Wir sind mehr Spar- als Pensionskasse»

Thomas Schönbächler, Vorsitzender der Geschäftsleitung der BVK, erklärt, wie gut flexible Rentenmodelle bei den Versicherten ankommen.

Wir hatten schon alles. Wir starteten mal mit 4 Prozent Hedgefonds, stellten das aber immer wieder auf den Prüfstand. Am Schluss waren wir der Meinung, dass wir mit beispielsweise 3 Prozent kotierten Anlagen eine ähnliche Risikoallokation zu wesentlich tieferen Kosten erzielen, als wenn wir 2 Prozent in Private Equity investieren. Das Kostenprimat hat hier übersteuert.

Aber Private Markets haben grundsätzlich ja auch einen stabilisierenden Faktor. Halten Sie diesen ebenfalls für nicht relevant?

Der stabilisierende Faktor ist in wirklichen Krisenzeiten oft nur auf der Zeitachse. Bewertungen aus den Privatmärkten kommen häufig erst ein halbes Jahr später, und deshalb hat man den Eindruck, es wirke stabilisierend, aber das kann täuschen.

Und was ist mit Kryptowährungen?

Wir haben das intensiv diskutiert und sehen den Mehrwert der Blockchaintechnologie. Aber als Anlageklasse sind Kryptowährungen für unsere Zwecke zu spekulativ, als dass wir mit dem uns treuhänderisch anvertrauten Geld investieren können und wollen.

Macht Ihnen mit 45 Prozent Anleihen im Portfolio die steigende Staatsverschuldung in den USA und Europa in irgendeiner Form Sorgen?

Es ist eigentlich verrückt: Wie bereits in der Zeit der Negativzinsen sehen wir aktuell in einem Obligationenportfolio fast auf Tages- oder Wochenbasis Wertschwankungen von 5 bis 10 Prozent – was überhaupt nicht zu dieser Anlagekategorie passt. Das ist schon beunruhigend, und die geopolitische Lage gibt uns zu denken. Aber gerade die letzten Monate haben gezeigt, wie wichtig eine breit diversifizierte langfristige Anlagestrategie mit verbindlichen Anlagegrundsätzen ist.

Auch der Immobilienanteil wurde erhöht, trotz nachlassender Dynamik im Immobiliensektor?

Wir haben die strategische Quote nochmals nach oben angepasst. Insgesamt beläuft sich unser Immobilienportfolio auf rund 7 Milliarden Franken eigener Immobilien – meist an Toplagen in der Schweiz. Wir kaufen jedoch nicht nur Immobilien, sondern entwickeln vor allem eigene Liegenschaftsprojekte – dies ist für uns ein weiterer Weg, um junge Versicherte zu erreichen.

Inwiefern?

Mit den eigenen Immobilien erreichen wir den grössten Impact im Bereich Nachhaltigkeit – ein Thema, das die jungen Menschen interessiert. Wir sind überzeugt, dass sich Investitionen in die Nachhaltigkeit, speziell in die Energie-reduktion, mittel- bis langfristig auszahlen werden. Mieter, insbesondere institutionelle, sind bereit, dafür einen Preis zu bezahlen.

Den angehenden Pensionierten kommt die BVK mit dem Angebot flexibler Rentenmodelle entgegen. Wie kam es dazu?

Das erste flexible Rentenmodell, das «Modell Plus», haben wir 2019 eingeführt, weil zwei Drittel unserer Versicherten Frauen sind. Sie haben eine höhere Lebenserwartung und im Durchschnitt einen älteren Lebenspartner. Demnach ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine weibliche Versicherte jemals eine Hinterbliebenenrente auslösen wird, tief. Das haben sich auch die Frauen ausgerechnet und vermehrt das Kapital anstatt einer Rente bezogen.

Und heute wählen sie lieber das flexible Modell?

Ja, beim Modell Plus kann sich jede versicherte Person für eine höhere Altersrente entscheiden. Im Gegenzug sinkt die Anwartschaft – also die Hinterbliebenenleistungen – von zwei auf ein Drittel der Rente.

Wie kommt das Modell bei den Versicherten an?

Zwei Drittel der Versicherten entscheiden sich dafür. Daher haben wir mit «Dyna» ein weiteres flexibles Modell entwickelt, das seit Januar 2024 im Angebot ist. Damit erhöht sich die Rente zu Beginn um 13 Prozent und sinkt dann bis zum Alter 75 auf etwa 3 Prozent unter die Normrente. Für dieses Modell haben sich seit der Einführung ein Viertel der Versicherten, die eine Rente beziehen, entschieden. Das hat unsere Erwartungen übertroffen.

Diese flexiblen Rentenmodelle sind auf der einen Seite eine gute Entwicklung für die Versicherten, auf der anderen Seite erhöhen sie die Komplexität der Finanzplanung ja ungemein. Wer blickt da noch durch?

Genau deshalb bieten wir unseren Versicherten nebst der kostenlosen Beratung zur zweiten Säule auch eine zahlungspflichtige umfassende Vorsorgeberatung über alle drei Säulen an. Der Wunsch kam von den Versicherten, die mit sogenannten neutralen Beratungen, wie sie in der Finanzindustrie angeboten werden, nicht sehr glücklich waren.

Zu welchem Preis?

Die Versicherten zahlen 1200 Franken, und wenn die Situation des Partners oder der Partnerin berücksichtigt werden soll, beträgt der Preis 1500 Franken.

Das ist kein Pappenstiel.

Doch. Wenn man mit anderen Anbietern vergleicht, sind wir sogar günstig. Zudem wird alles mit einbezogen: die Wohnsituation, die Hypothekarsituation, der Budgetrechner, die erste, zweite und dritte Säule, die Steuersituation, die familiäre Situation und so weiter. Wir wollen damit keinen Gewinn machen, aber diese Dienstleistung soll sich bis in drei Jahren selbst tragen.

«Es ist schwierig, Versicherte zu erreichen, die jünger sind als fünfzig Jahre.»