

Sonderausgabe 2018

**SCHWEIZER
PERSONAL
VORSORGE**

**PREVOYANCE
PROFESSIONNELLE
SUISSE**

VORSORGE
SYMPOSIUM
DE PREVOYANCE

Treffpunkt 2.Säule



Mit Fachmesse 2. Säule

6. und 7. Juni 2018

MCH Messe Schweiz, Zürich

**Theo Waigel
Bernhard Heusler
Evelyne Binsack**

symposium-2.ch

Wir setzen Ihren Bedarf in Lösungen um.

Die richtige BVG-Lösung für jeden Bedarf

Swiss Life

Anlagemodule mit Best Select Ansatz

Anlagestiftung Swiss Life

Risikobewusst anlegen

Swiss Life Asset Managers

Beratung und Verwaltung für autonome Pensionskassen

Swiss Life Pension Services

*Besuchen
Sie uns
am Messestand
Halle 3,
Stand Nr. 83*

Wir setzen Ihren Bedarf in Lösungen um. Unsere spezialisierten Unternehmen verfügen über umfassende Dienstleistungen für Pensionskassen: Versicherungslösungen, Anlagestiftungsbausteine mit «Swiss Life Best Select Invest Plus®», ALM-Beratung, Vermögensverwaltungsmandate, unabhängige Risikomanagement-, Beratungs- und Expertendienstleistungen sowie Outsourcing für Pensionskassen (inkl. Geschäftsführung). Kontaktieren Sie uns: pk-messe@swisslife.ch



SwissLife
So fängt Zukunft an.



Markus Jörin, Messedirektor

Was besser wurde

Früher war alles besser, auch in der 2. Säule: Mündelsichere Anlagen lieferten die nötigen Renditen, das BVG war ein schlankes Rahmengesetz, die Verwaltung eine recht simple Angelegenheit. Und jedes Unternehmen konnte frei zwischen eigener Kasse, Sammeleinrichtung oder Vollversicherung wählen.

Sie stellen zurecht fest, dass dieses «Früher» nun doch schon über 20 Jahre zurückliegt. Im anschliessenden, etwas weniger lange zurückliegenden «Früher» war immerhin noch einiges besser: Ohne einen Abschluss in Finanzenglisch liess sich im Anlagebereich eine ansprechende Diversifikation erzielen, das BVG liess sich mit viel gutem Willen noch verstehen, die Verwaltung war mit etwas IT-Kenntnissen zu bewältigen. Jedes Unternehmen konnte zwischen Sammeleinrichtung und Vollversicherung wählen, wenn ihm die eigene Kasse zu mühsam wurde. Und im Kongresshaus fand erstmals die Fachmesse 2. Säule statt, die Inspirationen aller Art bot.

Auch dieses Früher liegt nun schon über zehn Jahre zurück. Das «Früher» der jüngsten Vergangenheit mündet im Heute: Im Anlagebereich müssen immer exotischere Vehikel in Betracht gezogen werden, um dem Nullzinsumfeld zu entkommen und eine ideale Diversifikation zu erreichen. Die Bezeichnung des BVG als Rahmengesetz hat humoristische Qualität und die Verwaltung ist ohne potenten IT-Partner nicht mehr zu machen. Jedes Unternehmen kann zwischen unterschiedlichen Sammeleinrichtungen wählen, sofern es nicht aufgrund seiner Mitarbeiterstruktur und allfälliger Rentner bei der Auffangeinrichtung landet – eine Vollversicherung ist immer schwerer zu finden und von den Konditionen her nicht mehr besonders attraktiv.

Doch zumindest eine Entwicklung ist erfreulich: Die Fachmesse 2. Säule hat sich als Branchentreffpunkt etabliert und findet dieses Jahr erstmals in der Messe Zürich in Oerlikon statt. Dies gibt einerseits noch mehr Ausstellern die Möglichkeit, vor Ort zu sein. Andererseits ist das Rahmenprogramm zu einem Vorsorge-Symposium gereift. Diese zweitägige Weiterbildungskonferenz gibt Ihnen die Gelegenheit, sich fachlich auf den neuesten Stand zu bringen, praxisnahe Anregungen zu erhalten und nicht zuletzt auch vom Blick prominenter Persönlichkeiten über den Tellerrand der beruflichen Vorsorge hinaus zu profitieren. Wir freuen uns auf Sie. |



Merk-würdiges rund um die berufliche Vorsorge.

7. Juni
«Junge Junge!» –
Gesundheit ist
lachbar.

Erleben Sie *merk*-würdige Momente hautnah an unserem Stand. Nutzen Sie diese ideale Plattform für einen Gedankenaustausch zu den neuesten Trends und Lösungen. Sie werden sicher wieder etwas zu lachen haben. mobiliar.ch/berufliche-vorsorge

die Mobiliar

- 01 Editorial**
Markus Jörin, Messedirektor
- 05 Programm Symposium**
Mittwoch, 6. Juni 2018
Donnerstag, 7. Juni 2018
- 15 Digitalisierung:
Pensionskassen-Ökosystem
als Digitalisierungsplattform**
Philipp Sutter
- 21 Digitalisierung:
Standard-Dienstleistungen sind
schnell und effizient**
Pedro Fischer
- 25 Kapitalanlagen:
Wer will schon illiquide sein...?**
Christopher Riedi
Jürgen Rothmund
- 31 Illiquide Anlagen:
«Es geht immer um das Gesamtportfolio»**
Interview mit David Blumer
- 35 1e-Pläne:
Der Gesetzgeber hat seine
Arbeit getan**
Interview mit Markus Moser
- 36 Die Positionen der Sozialpartner:
Wie weiter in der 2. Säule?**
Interview mit Kurt Gfeller
und Urs Eicher
- 38 Pensionskassenführung:
Die richtige Linie ohne Brüche**
Daniel Dubach
- 41 Ausstellerverzeichnis/Messeplan**
Aussteller von A bis Z 
- 45 Ältere Mitarbeiter haben eine
andere Arbeitsmotivation**
Stefanie Becker
- 49 Individualisierung:
Stärkung der 2. Säule**
Jérôme Cosandey
- 53 Messe-Partner:**
Schweizerischer Pensionskassenverband ASIP
Konferenz der kantonalen und regionalen
BVG- und Stiftungsaufsichtsbehörden
PK-Netz – Das Netzwerk der Arbeitnehmenden
Schweizerischer Gewerbeverband sgv
Verband Verwaltungsfachleute für
Personalvorsorge (VVP)
- 63 Veranstalter:
VPS Verlag Personalvorsorge und
Sozialversicherung AG**
Peter Schnider
- 65 Referenten**
Biografien aller Redner, Panel-Teilnehmer
und Moderatoren
- 83 Informationen**
Wissenswertes

Melden Sie sich jetzt an, um Ihren Platz zu reservieren: www.symposium-2.ch

Hauptsponsoren



Know-how-Partner



Co-Sponsoren



Kooperationspartner



Pensionskassen investieren über Anlagestiftungen in Infrastruktur-Projekte

Seit der globalen Finanzkrise vollzieht sich ein tiefgreifender Wandel in der Finanzierung von Infrastruktur-Projekten. Banken halten aufgrund hoher Kapitalkosten und restriktiver Vorschriften weniger Infrastruktur-Kredite. Staatsfonds, Pensionsfonds und andere Vermögenseigentümer springen hier in die Lücke. Daraus entstehen neue Möglichkeiten für Investoren, die ihre Portfolios durch private Investitionen in Sektoren wie Strom, Energie und Transport diversifizieren und vorhersehbare Ausschüttungen generieren wollen.

Bauen auf
BLACKROCK®

- Diversifizierung des Portfolios
- Illiquiditätsprämie
- Mehrrendite gegenüber Obligationen
- Stabile Cashflows

Interview mit Alex Widmer

Leiter BlackRock Alternatives Specialists EMEA für Infrastruktur und Immobilien



Welches sind grundlegende Merkmale dieser Anlageklasse?

Infrastruktur-Kredite sind Instrumente im Kredit-, Schuldschein- oder Anleiheformat, die mit einem realen Vermögenswert verbunden sind, welcher der Öffentlichkeit

wesentliche Dienstleistungen zur Verfügung stellt. Diese Vermögenswerte haben in der Regel eine lange Lebensdauer und vorhersehbare Einnahmen- und Ausgabenströme, bedingt durch regulatorische Gegebenheiten und langfristige Verträge. Viele davon sind Monopole oder Quasimonopole wie Versorgungsunternehmen oder Flughäfen. Mögliche Sektoren sind Energie, Strom, Verkehr, soziale Infrastruktur – wie zum Beispiel Spitäler, Sozialwohnungen oder Studentenwohnheime – Wasser- und Abfallverwertung sowie Telekommunikation.

Welche Formen von Infrastruktur-Fremdkapital gibt es und welche Vorteile bringen sie für das Portfolio?

Die Ratings reichen von Investment-Grade bis Non-Investment-Grade und haben Laufzeiten von 7 bis 30 Jahren oder mehr. Die Coupons können festverzinslich, variabel oder inflationsgeschützt sein. Die Vorteile für das Anlageportfolio sind vielfältig und reichen von der

Diversifizierung über Laufzeiten-Matching der langfristigen Verbindlichkeiten bis zur Erfassung potenzieller Aufschläge für Komplexität im Vergleich zu ähnlich bewerteten Unternehmensschulden. Zudem ermöglicht eine Allokation nach Regionen, Branchen und Projektstadien eine zusätzliche Diversifikation.

Wie schneiden Infrastruktur-Kredite gegenüber anderen (liquiden) Schuldtiteln ab?

Historisch gesehen weisen Infrastruktur-Kredite niedrigere Verlustraten als vergleichbar bewertete Unternehmensanleihen auf. Infrastruktur-Anlagen erbringen im Vergleich zu Unternehmensanleihen essentielle Dienstleistungen für eine Volkswirtschaft und die Zahlungsströme sind durch die realen Vermögenswerte selbst gesichert.

Wo sehen Sie die grössten Opportunitäten und wie erhalten Pensionskassen Zugang zu dieser Anlageklasse?

In den letzten 5 Jahren kamen 64% der globalen Transaktion aus entwickelten Volkswirtschaften. Schwellenländer aus Asien und Lateinamerika steuerten die übrigen 36% bei. Die am aktivsten

gewichteten Sektoren unterscheiden sich regional, aber global gesehen machten Energie, Strom, erneuerbare Energien und Transport über 90% aller Transaktionen in diesem Zeitraum aus. Wir gehen davon aus, dass sich diese Trends fortsetzen werden.

Die IST Investmentstiftung und BlackRock haben im Dezember 2016 erfolgreich den ersten Infrastruktur-Kredite Fonds (IST3 IK) mit 11 Schweizer Pensionskassen lanciert. Im dritten Quartal dieses Jahres wird bereits ein Nachfolgefonds (IST3 IK 2) aufgesetzt. Dieses Investment-Grade-Portfolio verfolgt wiederum eine aktive Anlagestrategie durch Investitionen in fix und variabel verzinsten Kredite von Infrastruktur-Projektgesellschaften und strebt eine Netto-Zielrendite von 4 bis 6% in USD an.

Jetzt unser **Whitepaper herunterladen:**
www.blackrock.com/ch/infrastructure

Mittwoch, 6. Juni 2018

Am ersten Tag des Vorsorge-Symposiums können die Besucherinnen und Besucher den Blick nach vorne richten: Was bringt die Digitalisierung den Vorsorgeeinrichtungen für Möglichkeiten? Wo liegen die Chancen neuer Kommunikationskanäle und Technologien wie Blockchain? Im Hinblick auf die Portfolios von Pensionskassen diskutieren wir über Nachhaltigkeit und illiquide Anlagen, zwei starke Trends, die – richtig umgesetzt – Wege in die Anlagezukunft weisen können. Abgeschlossen wird der Tag mit der Möglichkeit, von einer Extremsportlerin etwas über den Umgang mit Risiken zu lernen.



Unterhaltung mit
Renato Kaiser, Spoken Word

Digitalisierung: Hype oder Gebot der Stunde?

08.45 – 10.15

Pensionskassen

Saal Pfannenstiel

Pensionskassen im Zeitalter der Digitalisierung: Was können, was müssen Pensionskassen unternehmen?

Philipp Sutter (CEO, BERAG)

Praktische Erfahrungen einer Pensionskasse.

Mario Fascetti (Leiter Informatik und Organisation, Pensionskasse SBB)

Wie verändert die Digitalisierung unsere Gesellschaft?

Milos Radovic (Senior Business Developer, Swisscom)

Moderation: Gregor Gubser

10.20 – 10.40

Keynote

Bachtelplatz

Innovationsleader in der digitalisierten Vorsorge: Warum nicht Sie?

10.45 – 11.15

Versicherer und Finanzen

Saal Pfannenstiel

Brauchen digitale Imperialisten eine Vorsorgelösung für ausgediente Siris und Alexas und ist die 4. industrielle Revolution Gefahr oder Chance für unsere Vorsorgesysteme?

Adrian Honegger (Leiter Group Strategy and Digital Transformation, Baloise Group)

Zusammenhang zwischen Orderbuchqualität und Best Execution am Beispiel der Schweizer Börse.

Werner Bürki (Head Trading & Member of the Management Committee, Securities & Exchanges, SIX)

11.30 – 12.15

Krankenkassen

Saal Pfannenstiel

Big Data: Mehr wissen, besser voranschreiten.

Rudolf Bruder (Leiter Kundenservice und Leistungen, Helsana)

Big Data: Gefahren der totalen Transparenz.

Reto Fanger (Dr. iur., Rechtsanwalt, ADVOKATUR FANGER Luzern)

Moderation: Kaspar Hohler

11.30 – 12.15

Die Vorsorgeeinrichtung der Zukunft

Arena zur Digitalisierung

Uetlibergplatz

Peter E. Naegeli (Stiftungsratspräsident, Sammelstiftung Vita)

Beat Zuberbühler (Leiter Führungssupport, ASGA Pensionskasse)

Pedro Fischer (Leiter Kommunikation, Sulzer Vorsorgeeinrichtung SVE)

Hans-Jörg Scheitlin (CEO, M&S Software Engineering)

Moderation: Gregor Gubser

Neue Technologien eröffnen den Führungsverantwortlichen von Pensionskassen neue Möglichkeiten: Sie können die Kommunikation mit den Versicherten revolutionieren sowie in der Verwaltung und der Führungsarbeit neue Wege zulassen.

12.15 – 13.30 Mittagspause



Investieren
in **sieben**
Renditequellen

Ganz nah dran an den Grossen.

Nutzen Sie schon einen innovativen Ansatz für Ihr Schweizer Aktienportfolio? Mit dem SPI Multi Premia Index® partizipieren Sie an der Entwicklung des Schweizer Aktienmarkts und nutzen sieben bewährte Faktoren als zusätzliche Renditequelle. Die unterschiedlichen Eigenschaften der Faktoren sorgen dabei für eine gezielte Diversifikation und ein attraktives Risiko-Rendite-Profil. Dies macht den SPI Multi Premia® zu einer interessanten Alternative und mit einer Anlage in die 60 grössten Schweizer Titel bleiben Sie ganz nah dran an den Grossen. Verlassen Sie sich darauf:

Investieren: Schritte Richtung morgen und übermorgen.

13.30 – 14.15

Illiquide Anlagen

Saal Pfannenstiel

Entwicklung illiquider Anlagen bei Schweizer Pensionskassen.

Thomas Breitenmoser (Leiter Investment-Consulting/-Controlling, Complementa)

Risiken und Chancen illiquider Anlagen.

David J. Blumer (BlackRock, Global Head of Alternative Investors)

Moderation: Kaspar Hohler

14.20 – 14.40

Keynote

Bachtelplatz

Können Alternative Anlagen transparenter sein als Investitionen in klassische Anlagekategorien?

14.45 – 16.00

Nachhaltigkeit

Saal Pfannenstiel

Wirtschaftsethik: Wo stehen wir heute?

Franz Josef Radermacher (Prof., Universität Ulm, Mitglied des Club of Rome)

Umsetzungswege für Pensionskassen.

Andreas Knörzer (Head Business Sustainable and Thematic Investing, Vontobel Asset Management)

Investieren in Afrika: Zwischen Nachhaltigkeit und Pragmatismus.

Holger Siebrecht (Fixed Income Investment Analyst, Capital Group)

Moderation: Kaspar Hohler

14.45 – 15.30

Rettendes Risiko? Arena zu illiquiden Anlagen

Uetlibergplatz

Stefan Beiner (Leiter Asset Management, PUBLICA)

Marco Bagutti (Leiter Kapitalanlagen, Stiftung Auffangeinrichtung BVG)

Luc Fröhlich (Fidelity International, Hong Kong)

Ueli Mettler (Partner c-alm AG)

Moderation: Michael Ferber (Wirtschaftsredaktor, NZZ)

Pensionskassen investieren zunehmend in wenig liquide Anlagen. Sind sie sich der Risiken solcher Anlagen bewusst?

Und rechtfertigen die Diversifikationsseigenschaften und die Renditen diese Risiken?

16.15 – 17.15

Risikomanagement im Extremsport

Saal Pfannenstiel

Der Spagat zwischen Risiko und Vorsicht.

Evelyne Binsack

ab 17.30 Apéro

Symposium-Bar

Asset Management / Fixed Income

Schwellenländeranleihen: Wertpotenzial an ungewöhnlichen Orten entdecken

Ghana, Indonesien, Mexiko... das Geheimnis besteht darin, das gesamte Schwellenländer-Universum zu erforschen. Mit einem Contrarian-Investmentansatz hat Vontobel über Marktzyklen hinweg eine beeindruckende Performance erzielt und bewiesen, dass sich aktives Management lohnt.

Ihre Kontaktperson
Daniel Signer, Leiter institutionelle Kunden Schweiz
T +41 58 283 70 41, daniel.signer@vontobel.com

90 Jahre
gebündelte Anlageerfahrung und
Expertise in Schwellenländeranleihen

6 Anlagestrategien,
die das Schwellenländer-Universum
in voller Breite abdecken

5 Sterne Qualität*
und Positionierung im oberen Quartil

*Vontobel Fund - Emerging Markets Debt

vontobel.com

Donnerstag, 7. Juni 2018

Eine gute Führung ist die Voraussetzung für das Funktionieren jeder Pensionskasse. Wie nehmen Stiftungsräte ihre Aufgabe selber wahr? Wie kann das Zusammenspiel von Stiftungsrat, Experte und Geschäftsführung effizient und produktiv gestaltet werden? Weitere Themen sind der Blick eines führenden Schweizer Unternehmens auf die Vorsorge, Gestaltungsmöglichkeiten im Leistungsbereich sowie eine Vertiefung der Frage, welche Werte und Arbeitsleistungen ältere Arbeitnehmende in ihre Unternehmen einbringen können – eine der Schlüsselfragen für einen Entscheid über die Erhöhung des Rentenalters.



Unterhaltung mit
Lisa Catena, Comedian

Gestaltungsraum und Führungsfragen bei Pensionskassen.

08.45 – 10.15

Pläne und Prävention

Saal Pfannenstiel

Wo können Pensionskassen Wahlmöglichkeiten für die Versicherten vorsehen?

Jürg Walter (Pensionskassen-Experte SKPE, Managing Director, Libera AG)

1e-Pläne: Erfahrungen.

Markus Moser (Dr. iur., Geschäftsführer Pensionskassen Novartis, Basel)

Moderation: Claudio Zemp

Gesundheit ist lachbar. «Junge Junge!» Prävention mit Zauberei und Humor

(Dr. med. Gernot Bohnenberger und Dipl.-Ing. Wolfram Bohnenberger)

10.20 – 10.40

Keynote

Bachtelplatz

ETFs in institutionellen Portfolios: Ein Blick über den Horizont.

10.45 – 11.15

Führung

Saal Pfannenstiel

Exklusive Ergebnisse einer Stiftungsratsbefragung.

Podium: Miliz, Parität und Sozialpartnerschaft.

Urs Eicher (Präsident PK-Netz)

Kurt Gfeller (Vizedirektor Schweizerischer Gewerbeverband sgv)

Moderation: Kaspar Hohler

11.30 – 12.15

Pensionskassenführung in der Praxis

Arena zu Führungsfragen

Uetlibergplatz

Daniel Dubach (Stiftungsrat in diversen Vorsorgeeinrichtungen, Dubach Advisory GmbH)

Beatrice Eichenberger Schäpper (Geschäftsführerin PK Mettler-Toledo)

Martin Siegrist (Pensionskassen-Experte SKPE, Principal Consultant, Aon Schweiz AG)

Peter Zanella (Pensionskassen-Experte SKPE, Direktor Retirement Services, WillisTowers Watson)

Moderation: Peter Schnider

Stiftungsrat, Pensionskassen-Experte und Geschäftsführer haben unterschiedliche Aufgaben.

Wo liegen die Konfliktlinien? Wie lässt sich eine produktive Zusammenarbeit sicherstellen?

11.30 – 12.15

Flexibler Altersrücktritt

Saal Pfannenstiel

Bogenkarriere: Attraktives Modell für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Michael Zaugg (Leiter HR, Ypsomed)

Wie alt sind Menschen zwischen 60 und 70 wirklich?

Stefanie Becker (Dr. phil., Geschäftsleiterin Alzheimer Schweiz)



iPension Suite

Die digitalisierte Vorsorgelösung für Ihre Kunden

Die Lösung von Neosis, einer Tochtergesellschaft von ELCA Informatik, bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Gemeinsam mit einem starken Lieferanten und in Zusammenarbeit mit Pensions- und Ausgleichskassen wurde iPension spezifisch für Ihre Anforderungen entwickelt.
- Der moderne und flexible Aufbau der Suite unterstützt zukünftige Reformen.
- iPension ist innovativ, intuitiv, transparent und gilt daher als Pionier für die Digitalisierung der Vorsorge.

Erfahren Sie mehr an unserer **Keynote "Innovationsleader in der digitalen Vorsorge: Warum nicht Sie?"** an der Fachmesse 2. Säule und lassen Sie sich an unserem **Stand 49** überraschen.

12.15–13.00 Mittagspause

13.00–13.45

Zwischen carpe diem und Vorsorge

Saal Pfannenstiel

Wie kann die Politik der gesellschaftlichen Grundstimmung Rechnung tragen?

Theo Waigel (ehemaliger deutscher Finanzminister)

14.00–14.30

Wieviel Wahlmöglichkeiten?

Arena zur Individualisierung

Uetlibergplatz

Beat Hügli (Business Development, Avadis Vorsorge AG)

Jérôme Cosandey (Forschungsleiter Sozialpolitik, Avenir Suisse)

Hanspeter Konrad (Direktor ASIP)

Stefan Giger (Generalsekretär des VPOD)

Moderation: Kaspar Hohler

Wahlmöglichkeiten scheinen das Gebot der Stunde zu sein. Doch wollen Versicherte diese wirklich?

Und wie weit kann und soll eine Sozialversicherung auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten werden?

15.00–16.15

Führung

Saal Pfannenstiel

Führung als Schlüssel zum Erfolg – heutige Instrumente vereinfachen die Pensionskassenführung.

Roland Schmid (Pensionsversicherungsexperte SKPE, Geschäftsführer Swiss Life Pension Services AG)

Führung: Challenges und Learnings mit Blick auf die Sport- und Geschäftswelt.

Bernhard Heusler (Partner Heusler Werthmüller Heitz ag, Ehrenpräsident FC Basel 1893)

16.45 Ende

Änderungen des Programms sind vorbehalten.

Anerkannte Weiterbildungsmassnahme

Mit einem Besuch des Symposiums am 6./7. Juni 2018 und dem angebotenen Vortragsprogramm sichern Sie sich begehrte SKPE- (5 Punkte/Tag), SAV- (6 Punkte/Tag), CFA (6 Punkte am 6. Juni, 3 Punkte am 7. Juni), Cicero- (6 Punkte/Tag)

Weiterbildungspunkte und/oder ein Weiterbildungszertifikat für Stiftungsräte. Mindestanwesenheit fünf Stunden pro Tag erforderlich.

Weiterbildungspartner



Drei Emerging-Market-Anleihen Mythen – Auf der Suche nach Qualität und Rendite.

Oft gelten die Emerging Markets als anfällig für hausgemachte und weltwirtschaftliche Schocks – und ihre Anleihenmärkte als entsprechend riskant. In diesem Artikel befassen wir uns mit gängigen Missverständnissen und zeigen, dass Emerging-Market-Anleihen in Wirklichkeit ein viel stabileres Investment sind als gemeinhin angenommen.

Mythos 1:

Schwellenländer emittieren Anleihen von geringer Bonität und mit hohen Ausfallrisiken.

Oft gelten Emerging-Market-Anleihen als riskanter als Industrieländieranleihen. Aber das muss nicht so sein. Die meisten Emerging-Market-Länder haben deutlich niedrigere Schuldenstandsquoten (Staatsverschuldung/BIP) als die Industrieländer. Auch die Unternehmens- und Haushaltsschulden sind oft niedriger.

Durch die Einführung flexibler Wechselkurse, den Aufbau von Fremdwährungsreserven, niedrigere Aussenhandelsdefizite und den Wechsel von Auslands- zu Inlandskrediten hat sich die Kreditqualität der Emerging Markets verbessert.

Etwa 50% des Dollar-Index¹ haben heute ein Rating im Investmentgrade-Bereich, bei einem Durchschnittsrating von BBB – und das, obwohl Frontiermärkte mit ausreichend hohen Emissionen von USD-Anleihen in den Index aufgenommen und in letzter Zeit viele Titel herabgestuft wurden.

70% des Lokalwährungsanleihenindex² hatten während knapp 90% der Laufzeit ein Investmentgrade-Rating. Mit dem Wachstum des Lokalwährungsanleihenmarkts ist der Anteil von BB-Anleihen gestiegen. Der Index hat ein Durchschnittsrating von BBB.²

¹ JPMorgan Emerging Markets Bond Index Global (EMBIG). Stand 30. November 2017. Quelle: JPMorgan

² 70% des JPMorgan Government Bond Index-Emerging Markets (GBI-EM) Diversified hatten während 87% der Laufzeit ein Investmentgrade-Rating. Stand 30. November 2017. Quelle: JPMorgan

Dieser Artikel ist Teil einer neuen Emerging Markets-Serie: 30 Jahre Emerging Markets. Bitte kontaktieren Sie Fabian Wallmeier oder Michael Stadelmann von Capital Group, um die vollständigen Ausführungen zu erhalten



Fabian Wallmeier
Managing Director Institutional Switzerland

+41 44 567 80 13 Direct
Fabian.Wallmeier@capitalgroup.com

Capital International Sàrl
Claridenstrasse 41, 8002 Zurich

Michael Stadelmann
Business Development Associate Institutional

+41 (0) 44 567 80 11 Direct
Michael.Stadelmann@capitalgroup.com

Mythos 2:

Emerging-Market-Länder leiden stark unter einem Anstieg der US-Zinsen.

Als die Fed 2013 eine straffere Geldpolitik andeutete und damit das „Taper Tantrum“ auslöste,³ kam es zu einem Ausverkauf von Emerging-Market-Anleihen. Doch obwohl die US-Notenbank die Zinsen in diesem Jahr dreimal angehoben hat, haben sich die Finanzbedingungen in den Emerging Markets deutlich gelockert.

Das liegt nicht zuletzt an der seit dem Taper Tantrum wesentlich klareren Kommunikation der Notenbanken mit dem Ziel, Überraschungen zu vermeiden. Würden die Märkte erneut überrascht, könnte es zu einem neuerlichen Ausverkauf von Emerging-Market-Anleihen kommen. Insgesamt stehen die Schwellenländer, vor allem die „Fragilen Fünf“, aber heute deutlich besser da als 2013. Auch sind die Emerging Markets strukturell nicht mehr so anfällig wie früher, da sie jetzt weniger stark in US-Dollar verschuldet sind. Und wo Dollarschulden noch immer eine grosse Rolle spielen, sind die Laufzeiten heute meist länger. Deshalb glauben wir, dass ein eventueller Ausverkauf nur von kurzer Dauer wäre.

³ Das „Taper Tantrum“ bezeichnet den starken Anstieg der US-Staatsanleihenrenditen nach einer Rede des damaligen Fed-Vorsitzenden Ben Bernanke, der eine Abkehr von der expansiven Geldpolitik andeutete. Als „Fragile Fünf“ wurden 2013 Emerging-Market-Länder bezeichnet, die besonders stark von Auslandskrediten abhängig waren.

Leistungsbilanzdefizite der „Fragilen Fünf“

In % des BIP



Quelle: IWF, World Economic Outlook, Oktober 2017

P = Prognose

Mythos 3:

Emerging-Market-Anleihen sind teuer geworden.

Die gute Weltkonjunktur, also das ordentliche Wachstum bei niedriger Inflation, und die besseren Fundamentaldaten haben Emerging-Market-Anleihen in den letzten Jahren genützt. USD-denominierte Titel erscheinen jetzt vielleicht ein wenig teuer, aber bei Lokalwährungsanleihen gibt es noch immer attraktive Chancen – aus mehreren Gründen.



Da ist zunächst die Renditedifferenz. In vielen Industrieländern sind die Realrenditen noch immer negativ, in den meisten Emerging Markets sind sie eindeutig positiv. So hat die Fed ihren Leitzins auf 1,5% erhöht, während die Inflation über 2% beträgt.⁴ Im Euroraum beträgt der Leitzins noch immer null, bei 1,3% Inflation.⁵ Unterdessen betragen die Leitzinsen 7,5% in Russland und 6,75% in Brasilien, bei einer Inflation von lediglich 2,5% bzw. 2,9% (im Vorjahresvergleich).^{6,7}

Ausserdem bleibt die Geldpolitik in vielen Industrieländern verzerrt. In den Emerging Markets sehen wir recht klassische Renditestrukturen, also meist steigende Zinsstrukturkurven und positive Realrenditen. Auch ist die Geldpolitik mittlerweile durchaus vorausschauend; die Notenbanken versuchen, die Inflation zu senken oder unter Kontrolle zu halten.

Schliesslich sind manche Emerging-Market-Währungen so niedrig bewertet wie seit mehreren Jahren nicht mehr. Allein das macht sie recht attraktiv. Unser fundamentales Gleichgewichts-Währungsmodell, das FEVER-Modell, zeigt auch, dass die Emerging-Market-Währungen im Grossen und Ganzen fair bewertet oder sogar leicht unterbewertet sind.

Alle Leitzinsen: Stand 9. Februar 2018.

⁴ Der US-Verbraucherpreisindex stieg im Dezember 2017 auf 2,1% (im Vorjahresvergleich). Quelle: US Department of Labor

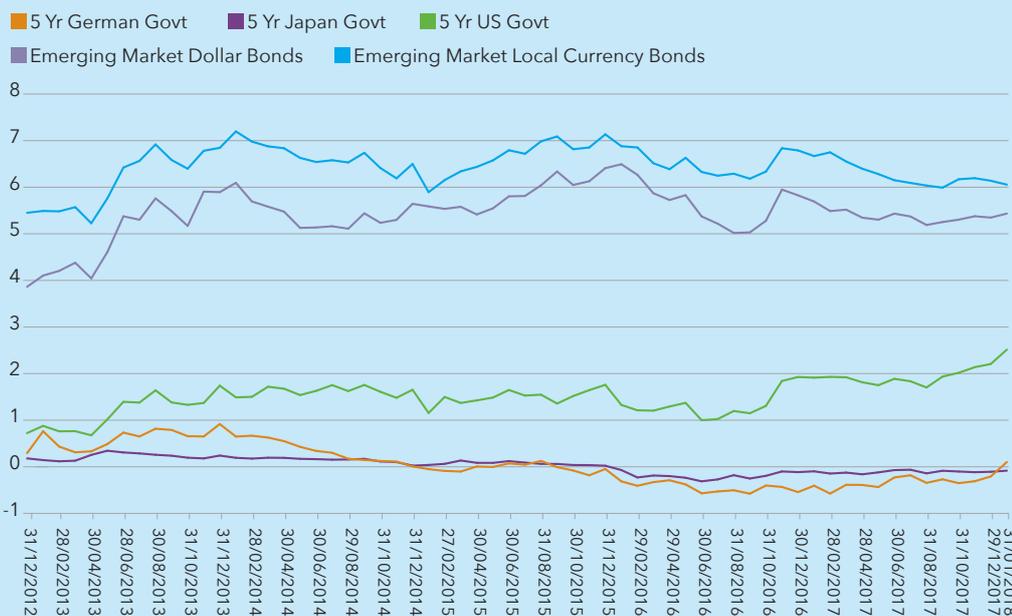
⁵ Die Euroraum-Inflation stieg gemessen am harmonisierten Verbraucherpreisindex im Januar 2018 auf 3,0% (im Vorjahresvergleich). Quelle: Eurostat

⁶ Die russische Inflation stieg gemessen am Verbraucherpreisindex im Dezember 2017 auf 2,5% (im Vorjahresvergleich). Quelle: Statistischer Dienst der Russischen Föderation

⁷ Die brasilianische Inflation stieg gemessen am IPCA Index im Januar 2018 auf 2,8% (im Vorjahresvergleich). Quelle: Brasilianische Statistikagentur (IBGE)

Investmentgrade-Rating. Stand 30. November 2017. Quelle: JPMorgan

Renditen von Emerging-Market-Anleihen und ausgewählten Industrieländeranleihen



Die Ergebnisse der Vergangenheit sind keine Garantie für künftige Ergebnisse.

Monatsrenditen von US-dollardenominierten Anleihen und Lokalwährungsanleihen gemäss JPMorgan EMBI Global Diversified und JPMorgan GBI-EM Global Diversified. Quellen: JPMorgan, RIMES, Thomson Reuters

Risikofaktoren, die vor einer Anlage zu beachten sind:

- Diese Broschüre ist weder Anlageberatung noch eine persönliche Empfehlung.
- Der Wert und die Erträge von Fondsanteilen können schwanken, sodass Anleger ihr investiertes Kapital möglicherweise nicht oder nicht vollständig zurückerhalten.
- Die Ergebnisse der Vergangenheit sind kein Hinweis auf zukünftige Ergebnisse.
- Wenn Ihre Anlagewährung gegenüber der Währung aufwertet, in der die Anlagen des Fonds denominated sind, verliert Ihre Anlage an Wert.
- Je nach Strategie können die Risiken von Emerging-Market- und/oder High-Yield-Anleihen relevant sein. Die Emerging Markets sind volatil und ggf. auch illiquide.

Dieses Dokument wurde von Capital International Sàrl, einem von der Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) genehmigten und regulierten Unternehmen, erstellt. Capital International Sàrl ist eine Tochtergesellschaft von Capital Group Companies, Inc. (Capital Group). Das Dokument richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Investoren und bildet keine Grundlage für Privatanleger. Die Capital Group trifft angemessene Massnahmen, um Informationen aus Quellen zu beziehen, die sie für verlässlich hält. Das Unternehmen gibt aber keine Garantie und übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit, Verlässlichkeit oder Vollständigkeit der Informationen. Sie sind weder umfassend noch eine Anlage-, Steuer- oder sonstige Beratung. © 2018 Capital Group. Alle Rechte vorbehalten.

Digitalisierung

Pensionskassen-Ökosystem als Digitalisierungsplattform

Damit die Digitalisierung einer Pensionskasse erfolgreich ist, muss die Führung offen sein für neue Betrachtungsweisen. Da der Betrieb einer eigenen IT-Lösung aufwendig ist, lohnt sich die gemeinsame Nutzung von Plattformen.

IN KÜRZE

Der Aufbau und Betrieb eines umfassenden Pensionskassen-Ökosystems ist sehr aufwendig. Die Digitalisierung wird den gemeinsamen Aufbau und Betrieb solcher Systeme durch Gruppen von Pensionskassen begünstigen.

Die Digitalisierung beschäftigt die Schweizer Pensionskassen zunehmend. Das Thema wurde auch im Akzentteil der Februar Ausgabe der «Schweizer Personalvorsorge» eingehend behandelt. In diesem Artikel soll aufgezeigt werden, welche Grundvoraussetzungen Pensionskassen erfüllen sollten, respektive unter welchen Voraussetzungen eine erfolgreiche Digitalisierung begünstigt wird. Dabei kommt zwei Hauptaspekten zentrale Bedeutung zu:

- Management / Führung
- IT-Organisation

Vorab sei an die Darstellung aus der Sonderausgabe Externe Dienstleister 2017 der «Schweizer Personalvorsorge» erinnert (siehe Grafik «Umsetzung der Digitalisierungsstrategie», Seite 17).

Management / Führung

Ob eine Organisation die Digitalisierung erfolgreich meistert oder nicht, hängt massgeblich davon ab, ob Management und Führung der Organisation bereit sind, sich für die neuen Betrachtungsweisen und Organisationsansätze zu öffnen, welche die Digitalisierung bedingt. In der Regel bejahen die befragten Verantwortlichen dies im Grundsatz oder gar vorbehaltlos. Oft werden dann aber die erforderlichen Entwicklungs- und Anpassungsschritte nicht eingeleitet und umgesetzt. Dabei spielen mehrere Faktoren eine wichtige Rolle:

1. (Gut) funktionierende und etablierte Organisationen und Systeme verleiten dazu, Anpassungsbedarf nicht oder (zu) spät zu erkennen.

2. Gleiches gilt für langjährig amtierende Führungen.
3. Die Führungscrew verfügt selber nicht über das entsprechende Know-how und ist deshalb weitgehend auf externe Beratung und Unterstützung angewiesen, was die Entwicklung in die entsprechende Richtung hemmt.
4. Die Pensionskassen sind heute als weitgehend abgeschottete Insellösungen aufgestellt. Dadurch fehlt in den meisten Fällen die erforderliche Grösse, um ressourcenintensive Entwicklungen anzugehen.

IT-Organisation

Die Aufstellung der Schweizer Pensionskassen als Insellösungen gilt speziell für deren IT-Organisationen. Klassischerweise werden Pensionskassen entweder:

- im Haus der Stifterfirma verwaltet, wo in der Regel auch die bestehende IT-Infrastruktur genutzt und die entsprechenden Softwarelösungen installiert und betrieben werden, oder
- durch einen externen PK-Dienstleister (Outsourcing-Partner) verwaltet, der selber für seine Mandate, meistens inhouse, Softwarelösungen installiert und betreibt.

Für die Verwaltung der heute rund 1700 BVG-Kassen in der Schweiz laufen mehrere hundert IT-Insellösungen! Jede Insellösung braucht ein technisches Verwaltungssystem, ein Finanzbuchhaltungssystem (je nach Produkt in die technische Verwaltung integriert), immer öfter ein digitales Archiv, Backup- und Recovery-Systeme, immer öfter



Philipp Sutter
CEO, BERAG

Warum Nachhaltigkeit für Investoren wichtiger wird

Das Thema Nachhaltigkeit ist in der Finanzbranche angekommen. Tycho Sneyers, Managing Partner bei LGT Capital Partners und frisch gewähltes Mitglied des PRI-Vorstandes erklärt im Interview, wie Nachhaltigkeitskriterien in Investmentprozesse integriert werden können und warum Private Equity ein Treiber der Veränderung sein kann.

Am 1. Januar 2018 haben Sie Ihre erste Amtszeit als Mitglied des PRI-Vorstandes begonnen. Was sind Ihre Ziele in dieser Rolle?

Die Ernennung in den PRI-Vorstand ist eine grosse Freude und Ehre für mich. Ich freue mich auf eine enge Zusammenarbeit mit meinen Vorstandskollegen, den PRI-Mitarbeitenden und den PRI-Unterzeichnern, um die Agenda für nachhaltige Entwicklung mehr und mehr Realität werden zu lassen. Es ist noch zu früh, um zu sagen, welche Aufgaben ich konkret wahrnehmen werde. Sicherlich werde ich unsere grosse Erfahrung in der Integration von ESG-Kriterien in Private Equity mit meinen Kolleginnen und Kollegen im Vorstand teilen. PRI hat bei dieser Wahl zum Vorstand explizit Kandidaten mit Private-Equity-Erfahrung gesucht, um in diesem Feld gezielter agieren zu können. Ich denke auch, dass ich das Know-how, das wir bei LGT Capital Partners auch durch die Entwicklung eines eigenen Tools zur Evaluation von Nachhaltigkeitskriterien über alle Anlageklassen hinweg erworben haben einbringen kann, um Initiativen zu unterstützen.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit für Investoren und Asset Manager?

Fast 200 Staaten haben sich verpflichtet, die Sustainable Development Goals (SDG) der UN umzusetzen, rund 140 Staaten haben das Paris Abkommen zum Klimaschutz ratifiziert. Nachhaltigkeit ist ein Thema, dem sich viele Regierungen verschrieben haben. Allerdings bedarf es auch der Unterstützung der Privatwirtschaft, um eine Veränderung hin zu mehr Nachhaltigkeit zu realisieren. Hier können Investoren Verantwortung übernehmen, was zum Beispiel in Kanada, Frankreich aber auch in Südkorea bereits von regulatorischer Seite eingefordert wird. Wir als Asset Manager stellen fest, dass Investoren verstärkt Nachhaltigkeitskriterien in ihre Anlagepolitik integrieren wollen.

Was ist das Ziel der Investoren, wenn sie Nachhaltigkeitskriterien berücksichtigen wollen?

Es geht darum, sich über die Auswirkungen von Investitionen bewusst zu werden. Das heisst, neue Dimensionen in Anlageentscheide einzubeziehen. Das beginnt schon bei der Datenanalyse. Neben den klassischen Fundamentaldaten spielen nun auch die sogenannten ESG-Faktoren eine Rolle.

Wie können ESG-Faktoren in Anlageentscheidungen eingebunden werden?

Vor einer Anlageentscheidung, aber auch während des Anlagezeitraums, gilt es zu überprüfen, ob gewisse ESG-Standards eingehalten werden. Die grösste Hürde hierfür ist die Verfügbarkeit der Daten. Bei direkten Anlagen in einzelne Wertpapiere, vor allem im

öffentlichen Sektor, sind entsprechende Daten leichter zugänglich. Bei indirekten Anlagen über Manager, vor allem in Privatmärkten, sind solche Daten weniger genormt und seltener vorhanden. Daher haben wir spezifische Mechanismen entwickelt, um direkte und indirekte Anlagen im Hinblick auf ESG-Kriterien zu prüfen. Seit fünf Jahren veröffentlichen wir diese Ergebnisse in unserem ESG Report. Gerade im Bereich Private Equity sehen wir erhebliche Fortschritte bei der Integration von ESG-Kriterien. Wir sind überzeugt, dass gerade Private Equity viel dazu beitragen kann, Veränderungen, wie durch die SDGs gefordert, zu erreichen.

Wieso gerade Private Equity?

Private-Equity-Anlagen sind wirtschaftlich sehr bedeutend, mehrere Billionen US-Dollar werden darin investiert. Hinzu kommt, dass Private-Equity-Manager meist Mehrheitsbeteiligungen in Unternehmen halten und dadurch grossen Einfluss auf das Management der Unternehmen nehmen können. Zudem arbeiten sie über einen langen Zeitraum mit dem Management des Unternehmens zusammen, da der Anlagehorizont bei Private-Equity-Anlagen in der Regel um die zehn Jahre beträgt. Das kann Wirkung zeigen. In unserer langjährigen Zusammenarbeit mit Private-Equity-Managern haben wir festgestellt, dass der enge Austausch mit ihnen zu deutlichen Fortschritt im Bereich der ESG-Integration führt.

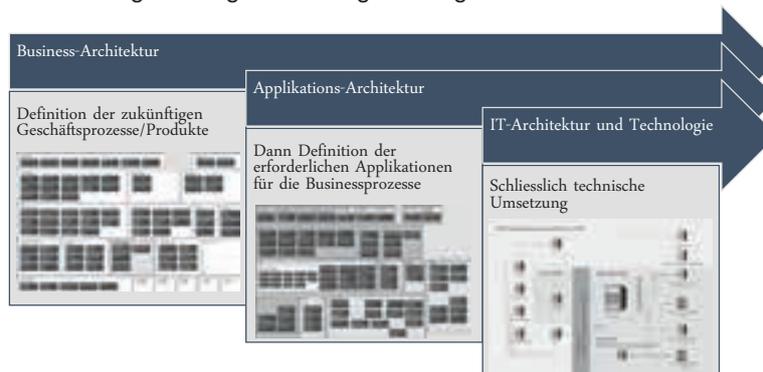
Die erwähnte Publikation kann auf www.lgtcp.com heruntergeladen werden.

Prinzipien für verantwortliches Investieren (Principles for Responsible Investment – PRI)

Die PRI-Initiative ist das führende globale Netzwerk für verantwortliches Investieren. Ziel der Initiative ist es, die Auswirkungen von ESG-Faktoren auf Anlageprozesse zu verstehen und die internationalen Unterzeichner bei der Berücksichtigung dieser Faktoren in ihren Investitions- und Eigentümerentscheidungsprozessen zu unterstützen. Die PRI-Initiative vertritt die langfristigen Interessen ihrer Unterzeichner sowie der Finanzmärkte und Wirtschaftssysteme, in denen sie tätig sind, sowie letztendlich der Umwelt und Gesellschaft im Allgemeinen. Für weitere Informationen: www.unpri.org

Tycho Sneyers ist Managing Partner bei LGT Capital Partners und Chairman des ESG-Komitees. Das Thema ESG/Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Bestandteil der Aufgaben von Tycho Sneyers, seit er 2002 erste Schritte initiierte, um Nachhaltigkeitskriterien bei Investitionen in Private Equity zu berücksichtigen. Heute treibt er die Integration von ESG-Kriterien über alle Anlageklassen hinweg voran. Als Mitglied des Vorstands der Prinzipien für verantwortliches Investieren (Principles for Responsible Investment – PRI) möchte er das Thema Nachhaltigkeit in der Finanzindustrie noch stärker vorantreiben.

Umsetzung der Digitalisierungsstrategie



auch Webanbindungen, idealerweise Serverkonfigurationssicherungen, Security- und Benutzerverwaltungslösungen plus die ganze Hardwareseite.

Weg von der Insel...

Es ist klar, dass die Ressourcen an Fachleuten und Dienstleistern in der Schweiz fehlen, um jede dieser vielen hundert Insellösungen zeitnah digitalisieren zu können. Und wenn die Ressourcen vorhanden wären, so wäre es ökonomisch fraglich, ob die hundertfache Digitalisierung aus Destinatärsicht sinnvoll wäre.

Pensionskassen unterscheiden sich ja für die Destinatäre nicht in erster Linie durch ihre IT-Lösungen, sondern durch ihre Finanzierung und ihre Leistungen. Dies gilt insbesondere für die firmeneigenen Pensionskassen. Die Anforderungen an die IT-Lösung einer Pensionskasse sind:

1. Korrekte Datenverarbeitung
2. Sicherer und stabiler Betrieb

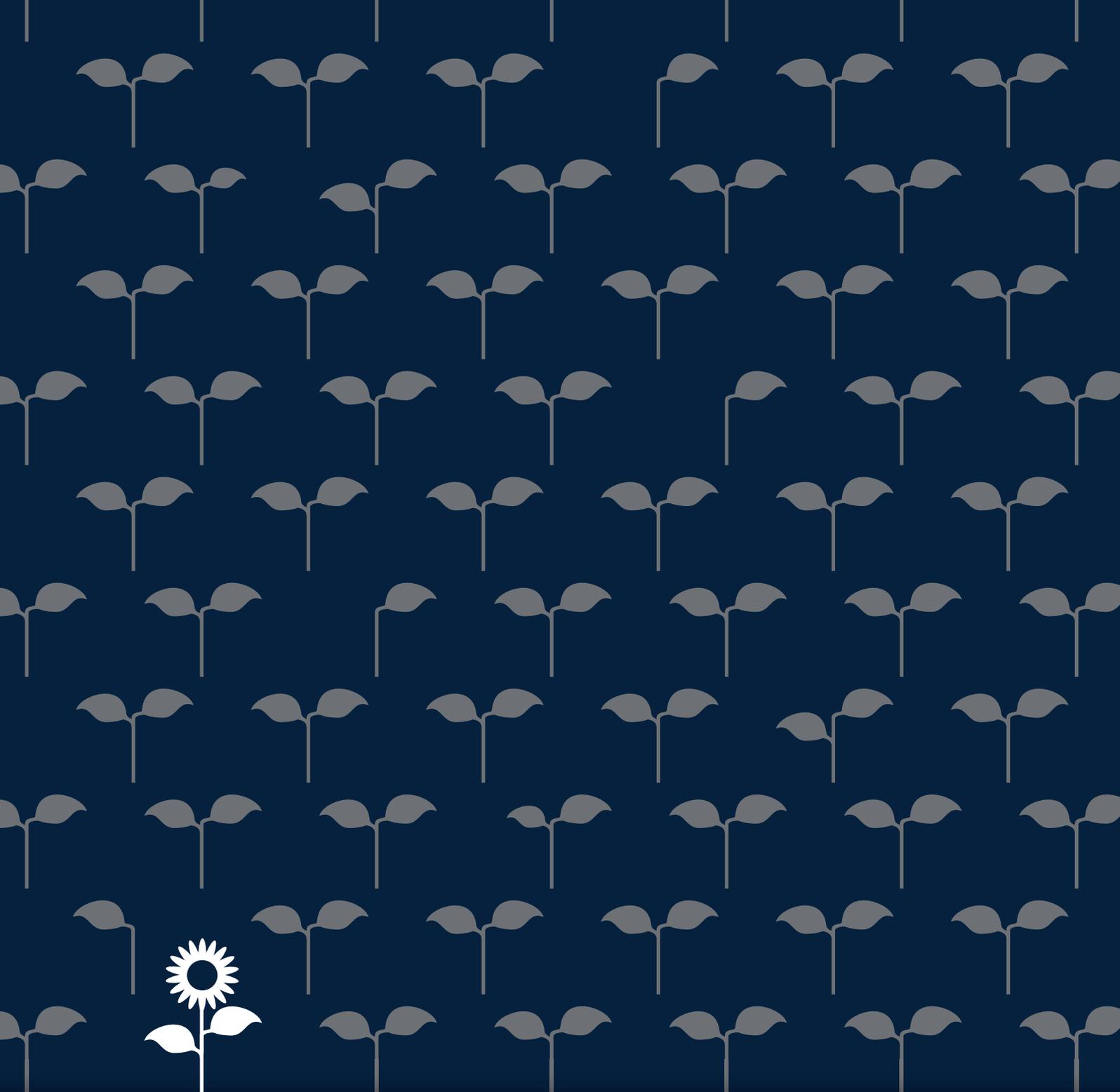
3. Tragbare Kosten
4. Benutzerfreundlichkeit

Die meisten Pensionskassen wissen, wie aufwendig gerade auch der Betrieb einer eigenen IT-Lösung ist. Stichworte wären Umsetzung von Gesetzesanpassungen (zum Beispiel Vorsorgeausgleich bei Scheidung), jährliche Release-Upgrades und das dazugehörige Testing, Einspielen von Patches, Wartungsfenster und so weiter. Heute ist jede Kasse als Einzelkämpfer dabei, jeden kleinen Entwicklungsschritt teuer zu erkaufen und zu erkämpfen. Gerade für Non-Profit-Organisationen im Sozialversicherungsbereich – was die Pensionskassen sind – muss die heutige Aufstellung im IT-Bereich hinterfragt werden.

... hin zu Verbundlösungen

Da alle Pensionskassen bezüglich IT-Systemen grundsätzlich die gleichen Anforderungen haben, ist es mehr als angezeigt, dass auch gemeinsame IT-

Plattformen genutzt und betrieben werden (Verbundlösungen). Wenn ausreichend Verwaltungsvolumen auf einer IT-Plattform abgewickelt wird, kann diese Plattform für alle Benutzer kostengünstig betrieben und schnell weiterentwickelt und dadurch verbessert werden. Beispiel: Gerade das Vorhandensein von gut ausgebauten Schnittstellen aller eingesetzten Systeme ist eine zentrale technische Voraussetzung für die Digitalisierung eines Geschäfts. Nur so wird es gelingen, dass die kosten- und spezialistenintensive technische Realisierung der Digitalisierung zeitnah für alle Versicherten gelingt. In mehreren anderen Branchen wurde dieser Weg bereits erfolgreich beschritten: in der Reisebranche (Reservierungs- und Buchungsportale) oder im Detailhandel (standardisierte Onlinehandelsplattformen). Dort können viele Komponenten zur technischen Umsetzung der Digitalisierung des eigenen Geschäfts ab Stange eingekauft werden.



Seit über zwanzig Jahren berät Fundana Sie in der Welt der Alternativen Anlagen.

Fundana widmet sich ausschliesslich der alternativen Vermögensverwaltung und hat eine langjährige Erfahrung in der Entdeckung neuer Talente. Unsere Lösungen überzeugen durch Einfachheit, Transparenz und Performance.

Fundana Zürich +41 44 562 71 56 | Fundana Genf +41 22 312 50 50

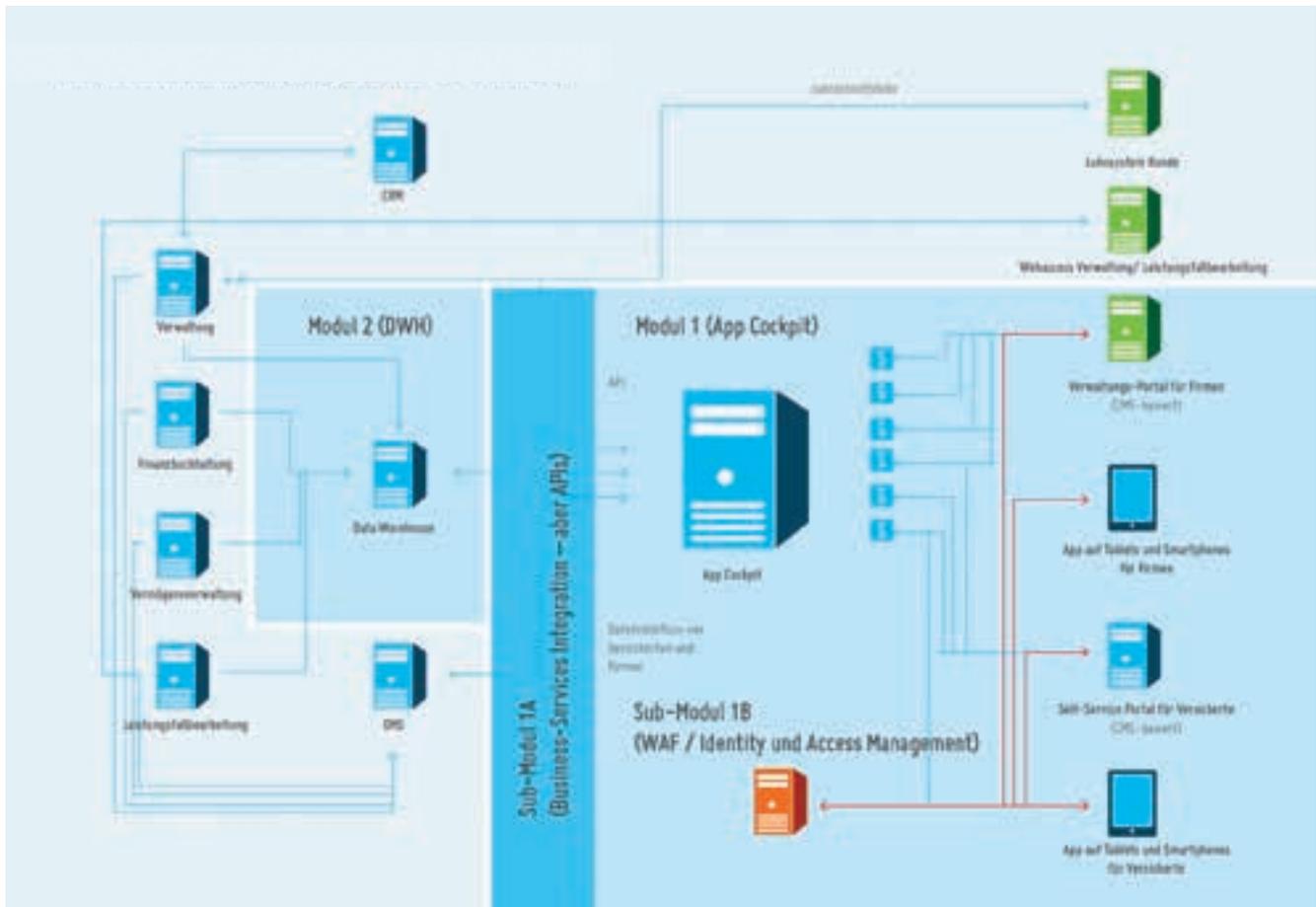


Fundana
ASSET MANAGER

www.fundana.ch



Verwaltungsumgebung der Stiftung



CRM: Customer Relationship Management, DMS: Dokumenten-Management-System (elektronisches Archiv), DWH: Datawarehouse, API: Application Programming Interface (Schnittstellen), WAF: Web Application Firewall

Pensionskassen-Ökosysteme

Die Grafik «Verwaltungsumgebung der Stiftung» zeigt ein hochentwickeltes Pensionskassen-Ökosystem, das stark integriert alle heute erforderlichen Elemente umfasst.

Der Aufbau eines solchen Ökosystems ist sehr aufwendig und der Betrieb anspruchsvoll und damit teuer. Es bietet den Pensionskassen, die es nutzen, aber auch eine Reihe von substanziellen Vorteilen, nämlich:

1. Die Pensionskassen brauchen sich selber nicht mehr um IT-Fragen zu kümmern.
2. Es werden die führenden Fachapplikationen und Systeme eingesetzt.
3. Die Hardware-Infrastruktur ist auf dem neusten Stand.
4. Es kann ein umfassendes Sicherheitskonzept umgesetzt und betrieben werden.
5. Es kann eine hohe Systemverfügbarkeit gewährleistet werden.
6. Die verschiedenen Benutzer können sich für die Weiterentwicklung des Ökosystems austauschen und ihre Weiterentwicklungsbudgets bündeln.
7. Die Weiterentwicklung erfolgt schneller und pro Benutzer günstiger.

Mehrere laufende Entwicklungen werden die Pensionskassen vermehrt zum Wechsel solche gemeinsam genutzten Ökosysteme bewegen. Die Digitalisierung ist eine wichtige davon. **I**

Institutionelle Anlagelösungen nach Mass

**Besuchen
Sie uns**

Vorsorge
Symposium 2018
Stand 57

Fidelity bietet institutionellen Kunden ein umfassendes Spektrum von Anlagelösungen. Auch Asia Bonds.

In Anlageportfolios von Pensionskassen nehmen asiatische Bonds heute nur einen kleinen Prozentsatz ein, trotz der bedeutenden Wirtschaftsleistung Asiens. Diskutieren Sie Möglichkeiten, Diversifikationseigenschaften, Renditeniveau und Duration von asiatischen Bonds mit Luc Fröhlich, unserem Investment Director aus Hong Kong. Auch unsere institutionellen Kundenbetreuer Martin Lasance und Marc Flückiger freuen sich, Sie an unserem Messestand zu treffen.

Telefon 043 210 13 00
www.fidelityinstitutional.com

Vorsorge Symposium Programm

Arena «Rettendes Risiko»
6. Juni 2018, 14.45 Uhr, mit Luc Fröhlich,
Head of Investment Directing
Asian Fixed Income (Hong Kong)



Digitalisierung

Standard-Dienstleistungen sind schnell und effizient

Was bisher mittels Papierformular erledigt wurde, kann künftig per App erfolgen. Sowohl für die Versicherten als auch die Mitarbeitenden werden die Prozesse vereinfacht. So gewonnene Zeit kann für persönliche Beratung eingesetzt werden. Pedro Fischer von der Sulzer Vorsorgeeinrichtung schildert seine Sicht auf die Digitalisierung.



Pedro Fischer

Spezialist Personalvorsorge,
zertifizierter Practitioner of Business-NLP,
Leiter Kommunikation,
Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE)

Was bedeutet Digitalisierung für die Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE)?

Digitalisierung beschreibt, grob gesagt, die Umwandlung analoger Werte oder Daten in ein digital nutzbares Format. Ein Beispiel: Wenn Sie bisher Ihren Einkauf in die Vorsorgeeinrichtung mit einem von Hand ausgefüllten Formular getätigt haben, jetzt aber für den Einkauf auf eine App umsteigen und die Einkaufssumme ins Handy eingeben, dann haben Sie Ihren Einkauf digitalisiert.

Wie hat sich die Digitalisierung bei Ihnen entwickelt?

Wir haben dieses Thema in Angriff genommen, da wir der Meinung sind, dass die Digitalisierung der Prozesse sich aufdrängt. Denn dank ihr können die bekannten Workflows der Vorsorgeeinrichtung zeitlich, administrativ und kostenmässig reduziert werden. So bleibt mehr Zeit für mindestens so wichtige Face-to-Face-Aktivitäten wie Beratungen, Präsentationen, Informationsveranstaltungen oder Weiterbildungsanlässe.

Wo kommt die Digitalisierung zum Tragen?

Die Digitalisierung betrifft verschiedene Prozesse in der beruflichen Vorsorge von Eintritt, Einkauf und Austritt bis zur Pensionierung. Das heisst, auch die Arbeitsabläufe innerhalb der Vorsorgeeinrichtung werden zunehmend stärker digitalisiert. So werden möglicherweise

dank QR-Codes keine Listen mehr geführt, denn in diesen Codes sind alle wichtigen verschlüsselten Eintrittsdaten eines Versicherten quasi «verpackt» und werden bestenfalls im EDV-System digital verfolgt und kontrolliert.

Welche Folgen hat diese Entwicklung für Ihre Mitarbeitenden?

Die wichtigsten Vorsorgeprozesse innerhalb einer Pensionskasse können in einem früher ungeahnten Mass optimiert werden. Die Digitalisierung führt dazu, dass sich unsere Arbeitswelt stark verändert. Einerseits wird die menschliche Arbeitskraft für Bereiche mit standardisierten Arbeitsprozessen unwichtiger, da sie prozessorientiert vereinfacht werden können. Andererseits bleibt die Beratung der Versicherten eine zentrale Komponente, denn Vorsorge ist und bleibt komplex und braucht deshalb gute und aufklärende Beratungsgespräche. Wir haben dank der Digitalisierung auch die Möglichkeit, viel flexibler und ortsunabhängiger zu arbeiten.

Welche Rolle spielt der Stiftungsrat bei der digitalen Weiterentwicklung der SVE?

Es ist sicher von Vorteil, wenn sich auch der Stiftungsrat mit der digitalen Weiterentwicklung auseinandersetzt. Er sollte wissen, welche grundsätzlichen Herausforderungen mit der fortschreitenden Digitalisierung heute und in Zukunft insgesamt auf eine Vorsorge-

einrichtung zukommen. Es genügt allerdings, wenn er die wichtigsten Schritte und entscheidenden Prozesse kennt. Deren zielgerichtete und konkrete Umsetzung kann er dann an die Geschäftsführung delegieren.

«Digital Natives wollen keinen Papierkrieg mehr!»

Pedro Fischer

Welchen Nutzen ziehen die Versicherten aus der Digitalisierung?

Das Aufzeigen von Zusammenhängen zwischen Vorsorgeereignissen (Eintritt, Einkauf, WEF-Bezug) und Kundenbedürfnissen sowie die Nutzung aller verfügbaren Datenquellen sollte es der Vorsorgeeinrichtung ermöglichen, passgenaue Angebote zusammenzustellen. Denn die Benutzerprofile können so permanent verfeinert und massgeschneiderte Lösungen abgeleitet werden, die zu den Bedürfnissen der Kunden passen.

Wird es in Zukunft noch Versicherten ausweise auf Papier geben?

Sicher, sofern der Versicherte diese selber aus seinen Kontodaten generieren will. Mit der fortschreitenden Digitalisierung wird auch diese Frage auf den Prüfstand gestellt. Ich glaube nicht mehr daran, dass die Vorsorgeeinrichtung inskünftig noch ein Papier physisch versenden wird. Allein die Portokosten für einen Versand belaufen sich je nach Kassengrösse heute schon auf einen vier-, fünf- oder sechststelligen Betrag pro Jahr. Diese Kosten können eingespart werden.

Wie werden die digitalen Angebote bei den Versicherten ankommen?

Bereits Versicherte können inskünftig ihre Vorsorgesituation einfacher und effizienter auf verschiedene Vorsorgeereignisse hin überprüfen, aktualisieren oder sogar optimieren. Zudem bietet die Digitalisierung der Vorsorgeeinrichtung die Chance, die Geschäftsmodelle so anzupassen, dass die Einrichtung damit nicht nur ihre bereits vorhandenen, zu-

nehmend mobileren Kunden behalten, sondern auch neue dazugewinnen kann.

Sehen Sie einen generellen Handlungsbedarf in der 2. Säule?

Die Digitalisierung darf auf keinen Fall «verschlafen» werden, denn sie schreitet auch im Bereich der beruflichen Vorsorge rasch voran. Auf die mit ihr einhergehenden Veränderungen der Kundenbedürfnisse muss eingegangen werden. So sollten beispielsweise die Standard-Dienstleistungen digital angeboten werden, damit sie einfach und effizient ausgeführt werden können. Und das gesamte Angebot ist so anzupassen, dass es den Gepflogenheiten der wachsenden Kundengruppe der Digital Natives entspricht. Die wollen keinen Papierkrieg mehr! |

Interview (schriftlich):

Gregor Gubser

WERBUNG

PUBLICITÉ

Pensionskassenführung für Stiftungsräte

Profitieren Sie als Workshopteilnehmer/in vom Erfahrungsaustausch, von der Aktualisierung des Wissensstands und der Festigung des theoretischen und praktischen Fachwissens.

Zweitägiger Workshop mit zahlreichen Case Studies

6.6. und 7.6.2018, Holiday Inn Zürich-Messe

Weitere Informationen und Anmeldung unter: www.schweizerpersonalvorsorge.ch/schulungen

inkl. Eintritt Symposium 2018 und Messeapéro Fachmesse 2. Säule

Gut unterwegs beim Vorsorgen

Perspectiva Choice

Perspectiva Relax

Senior Secured Loans

BVG-Mix
Dynamic Allocation

Mit den bewährten und erfolgreichen Vorsorgelösungen der Baloise steht Ihnen, unabhängig von Ihren Zielen und Möglichkeiten, ein attraktives Angebot zur Verfügung

Überzeugen Sie sich davon an der Fachmesse 2. Säule / Vorsorge-Symposium vom 6./7. Juni 2018 in der Messe Zürich, Stand Nr. 90

Ihre Kontaktpersonen:

Christine Holstein, Geschäftsführerin Perspectiva Sammelstiftung
christine.holstein@baloise.ch

Josef Bossi, Leiter Institutional Sales
josef.bossi@baloise-asset-management.com

www.baloise.ch
www.baloise-asset-management.com

 **Basler**
Versicherungen

 **Baloise**
Asset Management

Vanguard ETF ['vɛŋɡɑːd 'eː'teː'ɛf]

1. Börsengehandelter Fonds von einem der weltweit grössten Fondsmanager.
2. Eine kosteneffiziente Lösung für unterschiedliche Anlagestrategien.
3. Entwickelt mit nur einem Ziel: dem Erfolg aller Anleger.



Der Wert von Anlagen und die daraus resultierenden Erträge können steigen oder fallen, und Investoren können Verluste auf ihre Investitionen erleiden.

institutional.vanguard.ch/defininginvestment

044 220 13 00

Vanguard: Anlegen neu definiert



Vanguard[®]

Kapitalanlagen

Wer will schon illiquide sein...?

Als langfristige Investoren sind Pensionskassen in der Lage, einen Teil ihres Vermögens in illiquide Anlagen zu investieren. Weil für den Investor die Verfügbarkeit seiner in den Anlagen gebundenen Mittel einen hohen Stellenwert hat, geht man bei illiquiden Anlagen von einem höheren Renditepotenzial aus.¹ Andererseits stellen diese Anlagen erhöhte Anforderungen an die Auswahl- und Überwachungsprozesse.

Gute drei Jahre ist es her, dass die Schweizer Nationalbank Negativzinsen einführt. Die Zinsen liegen seither auf einem historisch tiefen Niveau. Entsprechend sind die Renditeperspektiven der Anlageklassen gesunken, während die Renditeanforderungen aus den Verpflichtungen der Pensionskassen naturgemäss weniger anpassungsfähig sind.

Liquide sein kostet

Aktuell zahlen Pensionskassen bis zu 0.9 Prozent «Strafzinsen» auf Bank-einlagen. Als Konsequenz reduzierten Pensionskassen in den letzten drei Jahren ihre Liquiditätsquote im Rahmen der Freigrenzen auf ein operativ notwendiges Minimum. Während bis 2014 jeweils eine durchschnittliche Liquiditätsquote von rund 6 bis 7 Prozent gemessen wurde, reduzierte sich diese Quote per Ende 2016 auf 4.3 Prozent. Der Anteil per Ende 2017 dürfte auf einem ähnlich tiefen Niveau liegen.

Das tiefe Zinsniveau erhöht die Aktualität des Themas illiquide Anlagen für viele Pensionskassen: Auf der Suche nach Rendite versuchen sie, eine zusätzliche Risikoprämie abzuschöpfen.

Was sind illiquide Anlagen?

Eine Anlage ist illiquide, wenn kein Markt besteht, in dem die Anlage

- in kürzester Zeit
- ohne hohe Kosten
- in einem grossen Volumen verkauft werden kann.

Direkt gehaltene Immobilien, Hypotheken sowie Darlehen zählen zu den illiquiden Anlageklassen. Seit der Jahrtausendwende investieren Pensionskassen vermehrt in alternative Anlagen, deren Subkategorien unterschiedlich stark, aber grösstenteils durch Illiquidität gekennzeichnet sind. Während wir Rohstoffanlagen zu den liquiden Anlagen zählen, heben wir in unseren Auswertungen die Investitionen in Private Equity und Infrastrukturanlagen hervor, da sie sogar in einem besonders starken Masse illiquide sind.

Ist der Anteil illiquider Anlagen in den letzten Jahren gestiegen?

Diese Frage lässt sich nicht eindeutig beantworten. Auf der einen Seite beobachtet man insbesondere in der jüngeren Vergangenheit Zuwächse bei den alternativen Anlagen, auf der anderen Seite ist bei den «traditionellen» illiquiden Anlagen (etwa direkt gehaltene Immobilien) eine rückläufige Entwicklung auszumachen.

Bei den Immobilien bestand Ende der 90er Jahre ein Trend weg von den direkt gehaltenen Anlagen hin zu börsenkotierten und damit liquiden indirekten Anlagen. Zudem ist der Anteil von Hypotheken und Darlehen in den letzten 20 Jahren kontinuierlich und



Christopher Riedi
Senior Investment Controller
Complemeta Investment-Controlling AG



Jürgen Rothmund
Studienleiter Risiko-Check-up
Complemeta Investment-Controlling AG

¹ Die Existenz einer Illiquiditätsprämie ist in Fachkreisen teilweise umstritten. Mehr dazu lesen Sie in der Juni-Ausgabe.

Wo können Pensionskassen Wahlmöglichkeiten für die Versicherten vorsehen?



VORSORGE FLEXIBILISIEREN

Besuchen Sie uns an unserem Stand an der
Fachmesse 2. Säule/Symposium

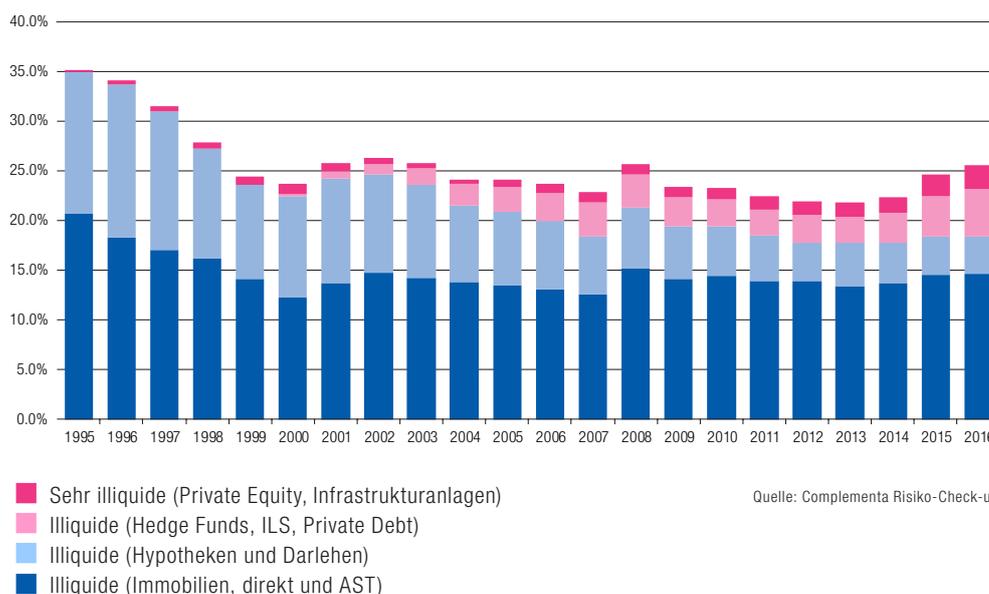
6./7. Juni 2018 • Stand: Nr. 86 • Messe Zürich

www.libera.ch

LIBERA

Vorsorgeexperten

Quote illiquider Anlagen im Zeitablauf (gewichtete Mittelwerte)



stark gesunken. Die erste Abbildung zeigt diese Entwicklung. Entgegen dem längerfristigen Trend ist ebenfalls klar erkennbar, dass der Anteil illiquider Anlagen insgesamt seit 2013 von 21.8 auf 25.5 Prozent wieder deutlich gestiegen ist.

Illiquidität setzt Risikofähigkeit voraus

Das Halten von illiquiden Anlagen bedarf einer langfristigen Planung sowie eines gewissen Masses an Planungssicherheit. Bei kurzfristigen Veränderungen einer Pensionskasse, wie etwa grossen Mittelabflüssen oder einer Unterdeckung infolge von Marktereignissen, kann der illiquide Bestandteil im Anlageportfolio eine Situation negativ verschärfen. Es ist daher wichtig, dass der Einsatz von illiquiden Anlagen durch (aktiv- und passivseitige) Stressszenarien geprüft wird.

Illiquidität setzt eine gründliche Managerselektion voraus

In illiquiden Anlageklassen geniessen Manager deutlich höhere Freiheitsgrade, da sie weniger Benchmark-orientiert agieren können. Dadurch unterscheiden sich die Anlageleistungen innerhalb der illiquiden Anlagen (beispielsweise bei Private Equity) viel deut-

licher als die Renditen in den liquiden Segmenten. Zudem ist die Verwaltung illiquider Anlagen mit einer höheren Komplexität verbunden.

Aus diesem Grund ist es empfehlenswert, bei einer umfassenden Due Diligence externe Experten hinzuzuziehen. Anforderungsreicher ist auch die Portfoliokonstruktion, etwa wegen der Notwendigkeit einer Cash-Flow-Planung oder der Sicherstellung einer angemessenen Diversifikation über die Zeit.

Gibt es Unterschiede zwischen Pensionskassen?

Wir haben Pensionskassen nach verschiedenen Kriterien unterteilt. Die verschiedenen Teilgruppen besitzen unterschiedliche Risikofähigkeiten oder sind auf der Anlagenseite mit Restriktionen konfrontiert, weshalb wir verschiedene Illiquiditätsquoten vermuteten. Die Ergebnisse sind in der zweiten Abbildung dargestellt (Seite 28).

Deckungsgrad

Theoretisch sollten Kassen mit einem tieferen Deckungsgrad eine geringere Quote an illiquiden Anlagen aufweisen, da sie weniger risikofähig sind. Kassen mit tieferem Deckungsgrad gehen jedoch grössere Illiquiditätsrisiken ein. Dieses Phänomen lässt sich teilweise

mit ihrer Grösse (kleine Kassen sind in der Gruppe der Kassen mit hohem Deckungsgrad überrepräsentiert) sowie mit der Rechtsform (öffentlich-rechtliche Kassen sind in der Gruppe mit den tiefen Deckungsgraden überrepräsentiert) erklären.

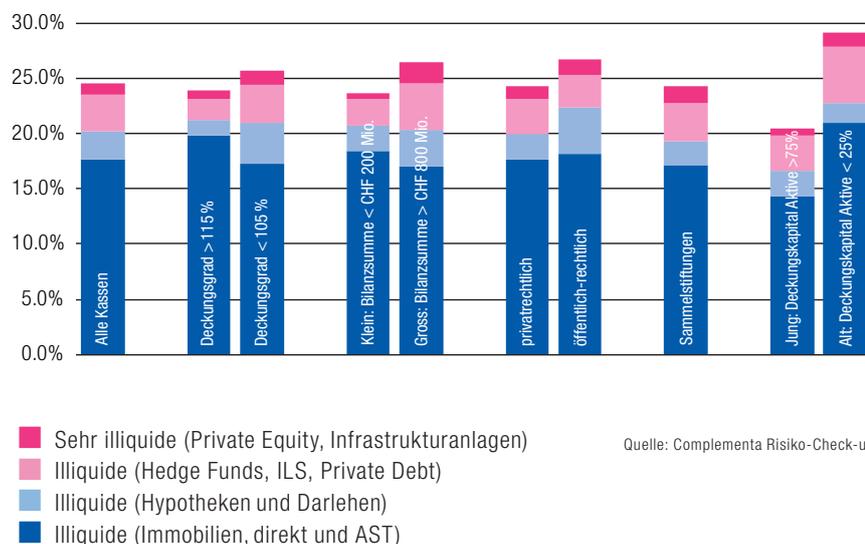
Grösse

Während kleine Pensionskassen mehr direkte Immobilien in den Büchern haben, vergeben grosse Kassen in etwa gleichem prozentualen Umfang mehr Hypotheken und Darlehen. Unterschiede bestehen jedoch bei den alternativen Anlagen. Wegen der Komplexität in der Bewirtschaftung dieser Anlagen sowie existierender Mindestinvestitionsvolumina gehen kleine Kassen insgesamt weniger Illiquiditätsrisiken ein.

Rechtsform

Öffentlich-rechtliche Kassen haben den Vorteil, dass sie mit einem annähernd konstanten Versichertenbestand rechnen können, da der Arbeitgeber keinem (oder nur einem geringen) wirtschaftlichen Risiko ausgesetzt ist. Entsprechend können sie höhere Illiquiditätsrisiken tragen. Dies tun sie vor allem durch die Vergabe von Darlehen und Hypotheken.

Quote illiquider Anlagen von verschiedenen Teilgruppen 2016 (ungewichtete Mittelwerte)



Sammelstiftungen

Anschlüsse haben die Möglichkeit, die Sammelstiftung zu wechseln. Daher dürfte die Fähigkeit von Sammelstiftungen, in illiquide Anlagen zu investieren, eingeschränkt sein. Tatsächlich sieht man im Vergleich mit dem Gesamtmarkt jedoch kaum Unterschiede im Anlageverhalten.

Altersstruktur

Wegen der längeren Kapitalbindung sowie der höheren Sanierungsfähigkeit ist zu erwarten, dass der Anteil illiquider Anlagen bei jungen Kassen höher ist als bei älteren. Entgegen dieser Erwartung führt der stetige Zufluss an Kapitalien bei jungen Kassen in Verbindung mit dem Überhang an Nachfragen nach Immobilienanlagen zu einer mit 14.4 Prozent sehr tiefen Immobilien-Quote. Die meisten Kassen mit einer älteren Destinatärs-Struktur sind mit einem Netto-Kapitalabfluss konfrontiert. In dem Marktumfeld der letzten Jahre versuchten sie ihre sehr gut rentierenden Immobilienbestände zu halten und zunächst andere Anlagen zu veräussern. Dadurch liegt bei dieser Gruppe die Immobilienquote mit 21% sehr hoch. Sofern dem höheren Anteil illiquider Anlagen im Rahmen einer

umfassenden Liquiditätsplanung Rechnung getragen wird, bestehen aus Sicht Risikomanagement keine Einwände gegen die Beschaffung von Liquidität über liquide Anlageklassen durch ältere Kassen.

Selbstverständlich ist das Illiquiditätsrisiko nur einer – wenn auch ein oft vernachlässigter – von vielen Risikoaspekten. Für das Gesamtrisiko einer Kasse ist auch von entscheidender Bedeutung, mit wie viel Marktrisiko der liquide Anteil angelegt wird.² Speziell am Liquiditätsrisiko ist, dass es eng verbunden mit den passivseitigen Risiken ist.

Wer will schon illiquide werden

Nach Ansicht der Autoren ist es ein gangbarer Weg, beim Versuch, die (hohen) Finanzierungsanforderungen zu erfüllen, vermehrt auf illiquide Anlagen zurückzugreifen.³ Voraussetzungen wie eine mögliche langfristige

² Auch hier gehen Pensionskassen jüngst mehr Risiko ein. Die Aktienquote lag 2016 mit 30.8% so hoch wie zuletzt 2001.

³ Der Einzelfall ist immer zu prüfen: So gibt es aus anlagetechnischer Sicht etwa im Bereich der Immobilien mahrende Stimmen wegen steigender Überkapazitäten und zunehmender Leerstände

Kapitalbindung, eine ausgeglichene oder sich verbessernde Cash-Flow-Situation, eine ausreichende Risikofähigkeit sowie die entsprechende Risikoneigung sollten jedoch erfüllt sein.

Auf jeden Fall ist bei Investitionen in illiquide Anlagen den erhöhten Anforderungen an die Auswahl- und Überwachungsprozesse Rechnung zu tragen, sei es durch den Beizug externer Spezialisten oder den Aufbau eines eigenen Teams mit entsprechendem Know-how. **I**

Die Datenerhebung zum aktuellen Complementa-Risiko-Check-up 2018 läuft noch bis zum 7. Juli 2018. Jede teilnehmende Pensionskasse erhält eine kassenindividuelle Auswertung. Die Teilnahme ist kostenfrei.

www.complementa.ch

Teilhaben an attraktiven Anlagealternativen.



Vertrauen
durch
Transparenz

Jetzt teilhaben unter anlagestiftung.ch

Mit der Anlagegruppe Swisscanto AST Hypotheken Schweiz profitieren institutionelle Anleger vom Zugang zu inländischen Hypothekenforderungen.



Swisscanto
Anlagestiftungen

EMERGING MARKETS

SCHWELLENLÄNDER AUF DER ÜBERHOLSPUR

Schwelkenländer verändern sich in rasantem Tempo. Einige stehen heute an der Spitze der technologischen Revolution und sind wichtige Wachstumstreiber von Innovationen wie künstliche Intelligenz oder Robotik.

Erfahren Sie mehr auf www.franklintempleton.ch/emerging-markets



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

REACH FOR BETTER™

Vor Abschluss einer Investition empfiehlt sich eine professionelle Anlageberatung. Fondsanlagen sind mit Risiken verbunden. Diversifizierung garantiert nicht einen Gewinn oder Schutz vor Verlust. Der Wert einer Anlage kann steigen oder fallen. Anleger können ggf. nicht den investierten Betrag zurückerhalten.

Informieren Sie sich jetzt über die mit einer Anlage in unsere Fonds verbundenen Chancen und Risiken: www.franklintempleton.de. Verkaufsprospekte und weitere Unterlagen erhalten Sie kostenlos bei Franklin Templeton Switzerland Ltd, Stockerstrasse 38, CH-8002 Zürich, Tel +41 44 217 81 81 / Fax +41 44 217 81 82, info@franklintempleton.ch.

© 2018 Franklin Templeton Investments. Alle Rechte vorbehalten.

Illiquide Anlagen

«Es geht immer um das Gesamtportfolio»

Viele Pensionskassen erwägen, vermehrt in illiquide Anlagen zu investieren, oder machen dies bereits. David Blumer zeigt auf, was dabei zu beachten ist und dass Illiquidität nicht nur dort anzutreffen ist, wo man es vermutet.



David Blumer
Global Head of Alternative Investors
BlackRock

Herr Blumer, was charakterisiert illiquide Anlagen?

Man kann entsprechende Anlagen nicht täglich handeln, die meisten illiquiden Anlagen haben auch keine tägliche Preisfindung. Dieser Umstand wird in guten Zeiten mit tiefer Volatilität sehr schnell verstanden und akzeptiert, auch aufgrund der Prämie, die der Investor für das Inkaufnehmen dieser Illiquidität erwartet. Wenn die Märkte volatiler und unruhiger werden, gibt es jedoch Kunden, die die Charakteristik illiquider Anlagen schnell wieder vergessen oder verdrängen und fragen: Was kann ich jetzt machen?

Für illiquide Anlagen sind also eine langfristige Betrachtung und eine gewisse Konsequenz wichtig.

Genau. Es ist wirklich wichtig, dass eine Pensionskasse sich diesen langen Horizont immer wieder vergegenwärtigt. Man muss sich bewusst sein, dass es längere Zeit braucht, um ein entsprechendes Portfolio auf- oder abzubauen. Es handelt sich im Übrigen ja nur um gewisse, meist kleine Teile des Portfolios, für die eine gewisse Illiquidität in Kauf genommen wird.

Kann man illiquide mit alternativen Anlagen gleichsetzen?

Nicht per se. Einerseits gibt es auch alternative Anlagen, die liquider sind, wie zum Beispiel Hedge-Funds. Andererseits sind Direktanlagen in Immobilien zwar von Natur aus illiquide, fallen aber oft nicht in die alternative Anlagequote.

Die Einschätzung «bei alternativen Anlagen haben wir noch etwas Illiquidität» greift also zu kurz.

Es geht immer um das Gesamtportfolio. Man muss sich dessen immer bewusst sein und keine Anlagekategorie bei Liquiditätsüberlegungen ausklammern.

Wieso investieren viele Pensionskassen gerade jetzt vermehrt in illiquide Anlagen?

Ein Hauptgrund ist das aktuelle Zinsumfeld. Einerseits wird dabei gerade im Fixed-Income-Bereich die Diversifikation immer schwieriger, die Credit Diversifikation. Dies hat viele Investoren dazu bewogen, sich Privatmarktanlagen genauer anzuschauen. Mit Investitionen in Private Credit oder auch Infrastruktur-Fremdkapital kann aber auch ein höherer Ertrag erzielt werden, im Fachjargon sprechen wir hier von Yield Enhancement. Renditeüberlegungen stehen auch hinter dem vermehrten Interesse an Private Equity. Es ist aber sehr wichtig, dass man sich bei diesen Investitionen immer den Zeithorizont vergegenwärtigt. Auch wenn volatile Phasen kommen, darf man nicht in kurzfristiges Handeln verfallen.

In der Finanzkrise haben effektiv einige Kassen ihre langfristigen Überlegungen zurückgestellt. Haben die Pensionskassen aus dieser Krise gelernt? Werden sie ruhiger bleiben, wenn es wieder einmal derart rüttelt? Grundsätzlich hat sich sehr vieles verändert bei den institutionellen Investo-

Mehr Infos
am Stand 29



SZKB ETHIKFONDS: RENDITE UND ETHIK IM GLEICHGEWICHT

Ist Ihnen verantwortungsvolles Handeln auch beim Geld anlegen wichtig?
Dann setzen Sie auf unsere Produktinnovation, welche ethische und finanzielle
Ansprüche auf höchstem Niveau vereint.

szkb.ch/ethikfonds



**Schwyzer
Kantonalbank**

ren. Viele Kassen haben aufgrund der Erfahrungen aus der Finanzmarktkrise viel stärker auf das Risiko-Management fokussiert. Entsprechend sollten sie für zukünftige volatile Phasen besser gerüstet sein und es dann auch ruhiger angehen lassen und kontinuierlich handeln. Was man aber nicht vernachlässigen darf: Es gibt eine sehr grosse Breite an Pensionskassen, von sehr grossen Kassen mit hoher Professionalisierung und gut ausgebautem Risiko-Management bis zu Kassen, die kleiner sind und nicht die gleichen Möglichkeiten haben.

«Es ist sehr wichtig, dass man sich bei diesen Investitionen immer den Zeithorizont vergegenwärtigt.»

Wenn es um den Entscheid geht, in neue Anlagebereiche zu investieren, mahlen die Mühlen bei den Pensionskassen sehr langsam. Von der ersten Überlegung bis zu einer Investition vergeht oft viel Zeit. Wo stehen die Kassen aktuell innerhalb dieses Entscheidungsprozesses?

Es gibt Kassen, die bereits in der Umsetzung spezieller illiquider Anlageformen sind, auch solche, die dies schon lange machen und nun noch ausbauen. Man muss dieses langsame Vorgehen auch verstehen: Es ist immer schwierig, eine neue Anlageklasse in eine bestehende Strategie, ein bestehendes Portfolio zu integrieren und dafür alle Schlüsselpersonen mit ins Boot zu brin-

gen. Es braucht Ausbildung für die Entscheidungsträger, es braucht Überzeugungsarbeit, und es braucht dann auch Zeit für die Evaluation der konkreten Lösung. Dieser Prozess kann schnell 12 bis 24 Monate in Anspruch nehmen.

Spielt dabei die Komplexität illiquider Anlagen auch eine Rolle?

Ja, illiquide Anlagen sind komplex. Man muss auch daher viel Zeit investieren. Und es ist absolut in Ordnung, wenn eine Kasse sagt, das ist zu komplex für uns, das machen wir nicht. Es ist besser, eine solche Entscheidung zu treffen, als halbherzig zu investieren. Es sind illiquide und langfristige Anlagen, da muss man auch einen langfristigen Horizont und eine entsprechende Überzeugung haben.

Wenn wir den Blick über die Grenzen richten: Haben Sie den Eindruck, dass die Schweiz hinsichtlich illiquider Anlagen besonders träge ist?

Es gibt schon Unterschiede. Holland hat beispielsweise die Konsolidierung der Kassen stark vorangetrieben, es gibt immer weniger und immer grössere Kassen, die eben auch Mittel und Möglichkeiten hatten, relativ früh und breit in neue Anlageklassen zu investieren. Gewisse holländische Kassen bauten eigene Teams auf, um Investitionen in Private Credit, Private Equity oder Infrastruktur zu tätigen. In Kanada tätigen Kassen Direktanlagen in verschiedenen Bereichen, zum Beispiel in Infrastruktur. Und in den USA war Private Equity schon immer Teil der Asset Allocation. Wir müssen uns im internationalen Vergleich jedoch nicht verstecken, sind aber von der Marktentwicklung her noch in einer anderen Phase.

Es gibt auch, Sie erwähnten es eben in Bezug auf die USA, länderspezifische Investmenttraditionen. Schweizer Pensionskassen investieren traditionell sehr viel Geld in Schweizer Liegenschaften. Daran denkt man jedoch nicht, wenn man von illiquiden Anlagen spricht.

Das ist absolut verständlich, wir sehen dies auch bei unseren Kunden.

Wir haben vorher über die Gründe gesprochen, wieso Kassen in illiquide Anlagen investieren. Kommen wir zum Schluss noch auf die Gegenfrage: Was hält denn Kassen von solchen Investitionen ab?

Ich sehe hier drei Punkte: Über die Komplexität haben wir bereits gesprochen. Ein weiteres Argument sind die Kosten. Dieser Punkt hängt eng mit dem gewählten Umsetzungsweg zusammen, grössere Kassen haben hier gewisse Vorteile gegenüber kleineren. Zu guter Letzt ist die Transparenz entscheidend. Hier haben alle Beteiligten, von den Asset Managern über die Berater bis zu den Kassen selber, grosse Fortschritte gemacht. |

Interview: Kaspar Hohler

In der beruflichen Vorsorge

VERWURZELT

seit **1936**



In der Schweiz ist Aon seit über 80 Jahren führender Anbieter von Beratungsdienstleistungen im Bereich der beruflichen Vorsorge – alles aus einer Hand. Unsere Dienstleistungen garantieren eine verlässliche Expertise in allen Bereichen der beruflichen Vorsorge und dies jederzeit abgestimmt auf die Besonderheiten einer Vorsorgeeinrichtung.

Besuchen Sie uns an unserem Messestand Nr.34 an der Fachmesse 2. Säule und lernen Sie uns kennen.

1e-Pläne

Der Gesetzgeber hat seine Arbeit getan

Seit dem 1. Oktober 2017 gilt Artikel 19a im Freizügigkeitsgesetz FZG. Damit ist die lange Debatte um die Rahmenbedingungen der 1e-Pläne vorbei. «Nun können die Pensionskassen sich der Umsetzung und Weiterentwicklung widmen», sagt Markus Moser, Geschäftsführer der Novartis Pensionskassen.

Herr Moser, sind Sie glücklich mit der Regelung der Wahlmöglichkeit für Anlagestrategien?

Angesichts der langen Zeit, die seit der Lancierung der Motion Stahl (2008) bis zum Inkrafttreten der FZG-Revision verstrichen ist, darf man zufrieden sein, dass die Rahmenbedingungen für diese Art von Wahlmöglichkeit nun endlich geklärt sind.

Novartis hat schon länger Erfahrungen mit riskanten Anlageoptionen für ihr Kader. Was hat sich für die 1e-Pläne Ihrer Kasse geändert?

Mitarbeiterbeteiligungsprogramme haben bei grossen Unternehmen eine sehr lange Tradition – nicht nur im Kaderbereich, wo solche Beteiligungen einen wichtigen Teil der Vergütung ausmachen können, sei es in Form von Aktien oder Optionen. Daran hat sich in grundsätzlicher Hinsicht nichts geändert. Hingegen sollte man bei der Konzeption der 1e-Anlagestrategien berücksichtigen, dass die private Vorsorge namhafte Aktienpositionen beinhalten kann, weshalb die Zusammensetzung der 1e-Portfolios, was ihre Volatilität – lies: den jeweiligen Aktienanteil – betrifft, ausgewogen sein sollte.

Was wählen die Versicherten?

Diejenigen Versicherten, die von ihrer Wahlmöglichkeit aktiv Gebrauch machen – und dies ist eine stetig wachsende Anzahl – entscheiden sich entweder für aktienhaltige Strategien oder für unser «Life-Cycle»-Modell. Nur eine Minderheit wählt die «risikoarme» Strategie.

Was bringt 1e im internationalen Umfeld?

Die Mitarbeitenden, die aus dem angelsächsischen Raum oder aus skandinavischen Ländern in die Schweiz kommen, sind mit solchen Pensionsplänen vertraut. Insofern tragen die entsprechenden Wahl- und Gestaltungsmöglichkeiten zur



Markus Moser
Geschäftsführer,
Pensionskassen Novartis

Attraktivität des schweizerischen Vorsorgesystems bei. Verglichen mit der Vielfalt der im Ausland mancherorts zur Auswahl stehenden Gefässe, nehmen sich die in der Schweiz maximal zugelassenen zehn Strategien allerdings eher bescheiden aus.

Hat eigentlich der von Anbietern erhoffte Boom von 1e-Plänen in der Branche eingesetzt?

Der Tenor in der PK-Welt war, das Inkrafttreten der FZG-Revision abwarten zu wollen. Wir werden sehen, ob die Verbreitung dieses Vorsorge-modells jetzt, da die Rahmenbedingungen geklärt sind, zunehmen wird oder nicht.

Sind neue Probleme aufgetaucht? Wo sehen Sie die grösste Schwierigkeit?

Pensionskassen, die 1e-Vorsorgepläne anbieten wollen, dürfen die Versicherten mit den neuen Wahlmöglichkeiten nicht alleine lassen. Es bedarf vielmehr – und darin liegt die grösste Herausforderung und Schwierigkeit zugleich – der stetigen Information und bedarfsgerechten Kommunikation, um

die Versicherten mit den neuen Möglichkeiten vertraut zu machen. Die Versicherten sind in die Lage zu versetzen, in Kenntnis der Anlagerisiken und der Kosten gut informiert eigene Entscheidungen zu treffen.

Ist für das 1e-Publikum nun alles 1a – oder wo sehen Sie weiteren Handlungsbedarf?

«1a» ist, dass der Gesetzgeber seine Arbeit getan hat. Nun ist es an den Vorsorgeeinrichtungen, das 1e-Produkt erfolgreich einzuführen und weiterzuentwickeln. Es ist wie so oft: Das Produkt ist nur so gut wie die Servicequalität seiner Anbieter. |

Interview (schriftlich): Claudio Zemp

Die Positionen der Sozialpartner

Wie weiter in der 2. Säule?

Kurt Gfeller (sgv) und Urs Eicher (PK-Netz) beantworten Fragen zur Reform der 2. Säule. Abseits des grünen Tisches liessen sich die Exponenten der Sozialpartner auch auf ein Gedankenspiel ein.



Kurt Gfeller
Vizedirektor,
Schweizerischer Gewerbeverband sgv

Wo drückt der Schuh?

Kurt Gfeller: Ich sehe drei Hauptprobleme: Erstens hat man die berufliche Vorsorge viel zu stark verpolitisiert, was zu vielen Verzerrungen führt und insbesondere die erwerbstätigen Versicherten klar benachteiligt. Zweitens wirft das Kapital als dritter Beitragszahler nicht mehr die Erträge ab, die zur Stabilisierung des Systems notwendig wären. Und drittens fehlt es immer noch bei zu vielen massgebenden Playern an der Einsicht, dass sich ein hohes Rentenniveau langfristig nur dann sicherstellen lässt, wenn wir das Rentenalter zumindest ansatzweise der stetig steigenden Lebenserwartung anpassen.

Urs Eicher: Die «Rosinenpickerei» nach guten Risiken bei den Sammelstiftungen ist ein veritables Systemrisiko. Ausserdem sehen wir trotz Konzentrationsprozess auf immer weniger Vorsorgeeinrichtungen keine Verbesserung auf der Kostenseite. Wie sollen wir unseren Versicherten erklären, dass die Leistungen immer weiter sinken, die Kosten und die privaten Gewinne aber steigen?

Nun sollen die Sozialpartner die 2. Säule autonom reformieren, die AHV geniesst erste Priorität. Was halten Sie grundsätzlich von diesem Vorgehen?

Kurt Gfeller: Nach dem Scheitern der Altersvorsorge 2020 braucht es neue Ansätze. Das Aufschnüren des Gesamtpakets und die Erarbeitung zweier getrennter Vorlagen ist richtig. Ebenso richtig ist der stärkere Einbezug der Sozialpartner in den Reformprozess.

Wichtig ist dabei aber, dass die Reform der 2. Säule nicht auf die lange Bank geschoben wird. Ein oder zwei schlechte Börsenjahre dürften ausreichen, um etliche Vorsorgewerke in eine Unterdeckung zu treiben. Die Reform der 2. Säule wird schmerzhaft werden. Man sollte sie umsetzen können, bevor es auch noch über Sanierungsmassnahmen zu diskutieren gilt.

«Die Reform der 2. Säule wird schmerzhaft werden.»

Kurt Gfeller

Urs Eicher: Der Versuch für einen Kompromiss über beide Säulen ist gescheitert. Ob eine Reform der 2. Säule vor dem Volk bessere Chancen hat, wage ich zu bezweifeln. Solange Konzerne private Gewinne aus der Sozialversicherung abzweigen, fehlt dem System die Glaubwürdigkeit.

Wie kann der Reformstau überwunden werden? Ist das Milizsystem überhaupt fähig dazu?

Kurt Gfeller: Die Sozialpartner haben bereits mehrfach bewiesen, dass sie in der Lage sind, tragfähige Lösungen auszuarbeiten. Zuletzt war dies bei der Revision des Unfallversicherungsgesetzes der Fall. Nachdem ein erster Anlauf dieser Reform im Parlament scheiterte, haben die Sozialpartner einen gemeinsamen Entwurf ausgearbeitet, der von den Räten dann praktisch unverändert übernommen werden konnte. Da der Status quo in der 2. Säule niemanden

zufriedenstellen kann, bin ich zuversichtlich, dass man auch hier einen Lösungsansatz finden wird, der mehrheitsfähig ist.

Urs Eicher: Das ist keine Frage der Miliz – sondern, ob die Arbeitgeber bereit sind, auf einen Kompromiss einzugehen und sich auch finanziell an den Herausforderungen einer alternden Bevölkerung zu beteiligen.

Welche zwei Punkte sind für Sie zentral, zwingend nötig und nicht verhandelbar?

Kurt Gfeller: Erstens muss der Mindestumwandlungssatz substantiell gesenkt werden. Zweitens müssen die flankierenden Massnahmen so ausgestaltet werden, dass sie auch für den Niedriglohnsektor verkräftbar sind. Eine substantielle Senkung oder gar die Streichung des Koordinationsabzugs würde für das Gewerbe ein No-Go darstellen.

«Wir müssen endlich aufhören, alle Solidaritäten abzubauen.»

Urs Eicher

Urs Eicher: Die privaten Gewinne müssen sinken. Das bedeutet auch, dass in Zukunft erfolgsabhängige Provisionen und Courtagen an Broker unterbunden werden – nicht nur aus Kostengründen. Nur treuhänderisch- und aufwandbasierte Beratungen der Makler führen zu Abschlüssen im Interesse der Versicherten und des Arbeitgebers. Eine Moder-

nisierung der beruflichen Vorsorge bedeutet für mich auch, die Teilzeitarbeit besser zu versichern – also den Koordinationsabzug zu senken.

Wo muss die Gegenseite sich bewegen?

Kurt Gfeller: Angesichts der enormen Mittel, die notwendig sein werden, um das heutige Rentenniveau auch nur annähernd zu halten, darf es keinen weiteren Leistungsausbau mehr geben. Und die Kompensationsmassnahmen müssen innerhalb der jeweiligen Säule erfolgen. Wer weiterhin einen Ausbau der AHV auf Kosten der 2. Säule verlangt, blockiert eine erfolgreiche Reform und gefährdet die Altersvorsorge als Ganzes.

Urs Eicher: Die Mindestquote muss auf 96 Prozent erhöht werden. Das ist auch im Sinne aller autonomen Stiftungen und aller sauber wirtschaftenden Sammelstiftungen. Nur so könnte glaubwürdig über den Mindestumwandlungssatz verhandelt werden. Das Rentenniveau muss gehalten und die nötige Zusatzfinanzierung fair verteilt werden.

Sie haben einen Wunsch frei, was sich in der 2. Säule ändern könnte. Was wünschen Sie sich?

Kurt Gfeller: Die technischen Parameter der 2. Säule sind rasch zu entpolitisieren. Nur wenn man den Mindestumwandlungssatz und den Mindestzinssatz aus den Fängen der Politik befreit, kann man die berufliche Vorsorge von vielen unliebsamen Verwerfungen befreien.



Urs Eicher
Präsident, PK-Netz 2. Säule

Urs Eicher: Wir müssen endlich aufhören, alle Solidaritäten abzubauen. Die Individualisierung nimmt uns die Leistungsfähigkeit und die Existenzberechtigung der 2. Säule. Der Druck in diese Richtung kommt mehr von den Anbietern als von den Versicherten selber. Diese sind dankbar, wenn wir mit der 2. Säule sichere und gute Renten garantieren können. Jene, die das Bedürfnis und den finanziellen Spielraum für «Casino-Renten» haben, können sich freiwillig in teuren Produkte der 3. Säule versuchen – aber bitte keine Vermischung! |

Interview (schriftlich):
Claudio Zemp

Pensionskassenführung

Die richtige Linie ohne Brüche

Das Verhältnis zwischen Stiftungsrat und Experte ist üblicherweise einvernehmlich und sachlich konstruktiv. Dennoch treten, wenn man etwas an der Oberfläche kratzt, auch Spannungsfelder zu Tage, die es auszuloten gilt. Vier Fallbeispiele.

IN KÜRZE

Trotz der kassenspezifischen Unterschiede treten im Verhältnis zwischen Stiftungsrat und Experte oft ähnliche Konflikte auf. Eine Kultur des Dialogs hilft, Kompromisse zu schmieden. Der Erfolg der Arbeit hängt auch von den Persönlichkeiten ab.

Mit Blick auf die BVG-Vorschriften erkennt man, dass es keine klare «Hackordnung» zwischen Stiftungsrat und Experte gibt. Gemäss Art. 51 BVG ist der Stiftungsrat für die Wahl- und Abberufung des Experten für berufliche Vorsorge zuständig. Der direkt nachfolgende Art. 52 nimmt den Experten neben dem Stiftungsrat in die Haftung und überträgt ihm nicht nur die Pflicht, die technischen Grundlagen zu überprüfen sowie dem Stiftungsrat notwendige Massnahmen vorzuschlagen. Mit dem Passus, bei Nichtbefolgen seiner Empfehlungen der Aufsicht Meldung zu machen, erhält der Experte darüber hinaus ein entscheidendes Druckmittel an die Hand, den Stiftungsrat mehr oder weniger sanft auf seine «Linie» zwingen zu können. Das Kräfteverhältnis ist vom Gesetzgeber vermutlich absichtlich unscharf abgefasst, was im Dissensfall zu Spannungen mit unklarem Ausgang führt.

Obwohl jeder Diskussionsfall kassenspezifisch und die Art der Lösung stark von den involvierten Charakteren abhängig ist, sollen nachstehend einige klassische Spannungsfelder zwischen Stiftungsrat und Experte skizziert werden, wie sie in der Praxis immer wieder auftreten können.

Spannungsfeld 1 – mehr Zins versus mehr Reserven

Dies ist der wiederkehrende Klassiker in der Diskussion zwischen Stiftungsrat und Experte. Das abgelaufene, sehr gute Performancejahr 2017 dürfte dafür aktuellen Anschauungsunterricht bieten. Der Stiftungsrat ist dezidiert der Meinung, es sei an der Zeit, die Versicherten an der überdurchschnittlichen Performance mit einem deutlich über dem

Mindestzins liegenden Sparzins teilhaben zu lassen. Der Experte aber denkt zuallererst an die Verminderung zukünftiger Risiken. Er wertet das auf kompensatorische Massnahmen für die Aktiven ausgerichtete Ansinnen des Gremiums tiefer. Der Experte argumentiert, man müsse die erarbeiteten Mittel nutzen, um noch nicht geäußerte Reservepositionen weiter zu verstärken.

Vor allem bei Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen, die im Wettbewerb um Anschlüsse stehen und deshalb oft die Verzinsung als Vermarktungsinstrument einsetzen, hat eine konservative, zu stark auf das Risiko fixierte Haltung des Experten das Potenzial, zu einem Hauskrach auszuarten.

Spannungsfeld 2 – Anpassungsgeschwindigkeit des technischen Zinses und Umwandlungssatzes

Ans Eingemachte geht es bekanntlich dann, wenn es um die Senkung des Umwandlungssatzes mit allen unangenehmen Folgen von Leistungssenkungen und Nachfinanzierungen geht. Als Vorstufe, die den Druck zur Anpassung verstärkt, ist die Senkung des technischen Zinses zu werten.

Seitdem sich die Kammer der Pensionskassen-Experten mittels Fachrichtlinie FRP 4 vor ein paar Jahren auf einen Referenzzins geeinigt hat, gilt dieser für den Experten als Benchmark für seine Empfehlungen, was den Anpassungsdruck auch auf den Umwandlungssatz zusätzlich zur Marktzinsentwicklung verstärkt hat.

Es ist für manche Experten in der Argumentation einfacher, um nicht zu sagen, fast schon selbstverständlich geworden zu erwarten, der Stiftungsrat folge dieser Benchmark quasi ohne grosse Dis-



Daniel Dubach
Stiftungsrat in diversen Stiftungen,
Dubach Advisory GmbH

kussion. Zumindest bei den wenigen Vorsorgeeinrichtungen in Genossenschaftsform kann ein schnelles Handeln mit institutionellen Vorgaben kollidieren, sofern die Delegiertenversammlung gemäss Statuten über das Vorsorgereglement und somit letztlich über den technischen Zins abschliessend zu befinden hat. Doch auch bei etlichen anderen Stiftungen führt der eingeforderte Gehorsam zum Nachvollzug des Referenzzinses vermehrt zu Diskussionen mit dem Experten.

Spannungsfeld 3 – Abgrenzung der Aufgaben

Noch bis vor wenigen Jahren konzentrierte sich ein klassischer Experte in seiner Analyse vorwiegend auf die Struktur und Entwicklung der Verpflichtungen. Annahmen über erwartete Renditen oder Entwicklungsszenarien im Finanzmarkt überliess er dem Stiftungsrat, der sich dazu Rat bei Finanzfachleuten und Banken einholte. Es verstand sich damit auch, dass der Experte nicht gleichzeitig eine ALM durchführte.

Diese Grenzen sind heute nicht mehr immer klar, was im Stiftungsrat vermehrt zur Diskussion über Rolle und Aufgaben des Experten führt. Der Fokus liegt bei der Frage, ob eine Aufgabenerweiterung wünschenswert und im Sinne der Sache ist. Dass ein zweiter, unabhängiger Spezialist beispielsweise im Rahmen einer ALM-Studie seine eigenen Annahmen und Entwicklungsszenarien vorlegt, kann im Stiftungsrat nämlich zu einer sehr fruchtbaren Diskussion führen, in der auch der Experte seine Annahmen verteidigen muss.

Da viele Expertenbüros heute Teil eines Vorsorgeunternehmens sind, das auch noch andere Dienstleistungen wie Anlageberatung und technische Verwaltung abdeckt, macht es für sie aus geschäftspolitischen Gründen Sinn, ihr Aufgabengebiet erweitern zu wollen. Per OAK-Richtlinie ist ihnen einzig die Doppelfunktion Experte und Geschäftsführung im selben Haus untersagt.

Andererseits werden die Experten als Folge einiger der jüngsten Rechtsprechungen (beispielsweise Urteil im Fall Swiss First) geradezu gedrängt, stärkere

Verantwortung bei Anlagefragen zu übernehmen. Es besteht die Sorge, ob dem Experten damit nicht übermässige Pflichten zugesprochen werden, die er so nicht wahrnehmen kann und soll, die mithin gar mit der Rolle des Stiftungsrats als oberverantwortliches Organ kollidieren. Die Frage der in Gesetz und OAK-Richtlinien explizit erwähnten Unabhängigkeit und Unparteilichkeit ist damit neu lanciert.

Spannungsfeld 4 – Finanzielle Entschädigung

Mit dem herrschenden Kostendruck und der Erweiterung des Aufgabengebiets muss der Stiftungsrat stärker auf die Kosten achten, die ein Expertenmandat verursacht. Das Gremium stellt vermehrt die Frage, ob es gerechtfertigt ist, auch vom Experten, wie bei anderen externen Dienstleistern üblich, ein jährliches Kostendach zu verlangen, anstatt offen abrechnen zu lassen.

Dies ist eine Vertrauensfrage. Genau besehen hat ein Experte jedoch bei der Gestaltung der Mandaterträge einen beträchtlichen Freiheitsgrad, je nachdem, für wie dringlich er welche Aufgaben erklärt. Unliebsame Überraschungen und Diskussionen zum Jahresende, wenn die Abrechnungen zu den Dienstleistungen auf dem Tisch liegen, sind daher vermehrt an der Tagesordnung.

Kompromisse schmieden und Zweitmeinung zum Interessenausgleich

Ein erfahrener Experte wird, wenn er sein Mandat nicht vorsätzlich aufs Spiel setzen will, alles daran setzen, dass schwierige Fragestellungen bereits vor der Diskussion im Stiftungsrat weitestgehend entschärft werden. Üblicherweise geschieht dies durch eine entsprechende Vorbereitung mit dem Geschäftsführer und dem Stiftungsratspräsidenten, in der die Kompromisse bereits geschmiedet werden.

Die Frage stellt sich jedoch, welche Mittel der Stiftungsrat im Fall einer nicht einfach beizulegenden Differenz hat, ohne das Mandat sofort zu kündigen, was er mit Blick auf allfällige Fragen der Aufsicht möglichst vermeiden möchte. Denkbar ist eine Art Eskalationsmöglichkeit über das Einholen einer Zweitmei-

nung zu einer solch umstrittenen Frage. Allerdings bedeutet dies meist auch das Ende des Vertrauensverhältnisses und damit mittelfristig doch den Expertenwechsel, weshalb ein solches Schlichtungsverfahren selten eingesetzt wird.

Vertrauen ist eine absolute Grösse

Stiftungsrat und Experte können nur durch ein absolutes Vertrauensverhältnis fruchtbar kooperieren.

Aufgrund ihrer Stellung haben beide Seiten ihre Druckmittel, die sie anwenden können. Der Stiftungsrat, indem er dem Experten verdeckt oder offen mit Mandatsentzug droht. Da die Zahl der Stiftungen im Vorsorgemarkt ständig schrumpft, besteht unter den Expertenbüros ein klassischer Verdrängungsmarkt, was die Macht des Stiftungsrats stärkt. Allen voran werden Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen, die im Wettbewerb stehen und Wachstumsdruck verspüren, ihre Muskeln ab und zu spielen lassen und empfinden Expertenmeinungen, beispielsweise über die Höhe der anzustrebenden Wertschwankungsreserven, auch mal als lästig. Bei Firmenstiftungen wiederum muss der Experte manchmal aufpassen, dass er nicht dem Druck des Arbeitgebers unterliegt, der allenfalls einseitig seine Bilanz entlasten will, während bei öffentlich-rechtlichen Einrichtungen politischer Druck abzufangen ist.

Letztlich ist der Stiftungsrat der Kunde des Experten, wenngleich er sich nie hart gegen die Expertenmeinung stellen kann, ohne eine Meldung an die Aufsicht in Kauf zu nehmen.

Neuer Zündstoff durch Weisungen

Zukünftig ist eher vermehrt mit Spannungsfeldern zu rechnen. Dazu tragen die Regelungen in jüngerer Zeit bei – wie die Weisungen der OAK, die 2014 die Fachrichtlinien in den Status des Mindeststandards erhoben haben; die OAK-Weisung über die Unabhängigkeit des Experten von Oktober 2013 oder die neue Fachrichtlinie FRP 5 der Kammer der Experten von 2016 zu den Mindestanforderungen an die Prüfung der Vorsorgeeinrichtung. Sie sieht eine explizite Pflicht des Experten vor, dem Stiftungsrat Empfehlungen abzugeben. |

40
ERFOLGREICHE
JAHRE

ASSUR INVEST
Berufliche Vorsorge - seit 1978

**1978 gegründet -
auf Kurs mit 700 Jahren
Pensionskassenerfahrung**



Unsere Dienstleistungen

- ▲ Beratung und Analysen
- ▲ Geschäftsführung
- ▲ Technische Verwaltung
- ▲ Rechnungslegung
- ▲ Anlageberatung und Reporting

- ▲ Über 40 firmeneigene Stiftungen
- ▲ 1 Sammelstiftung
- ▲ 1 Rentnerkasse
- ▲ 33'000 Destinatäre mit über 4 Mia. Gesamtvermögen vertrauen uns



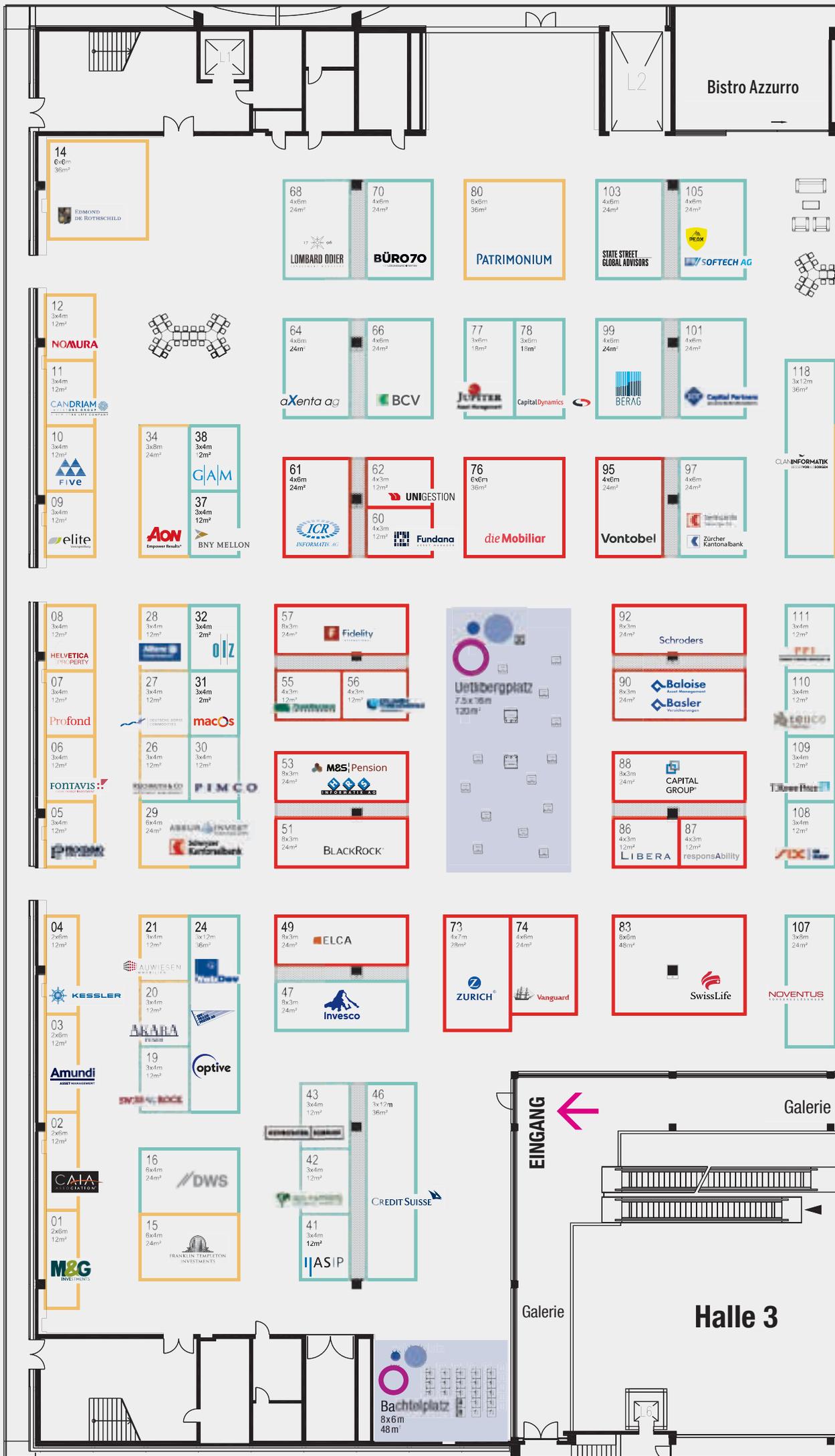
Ausstellerverzeichnis

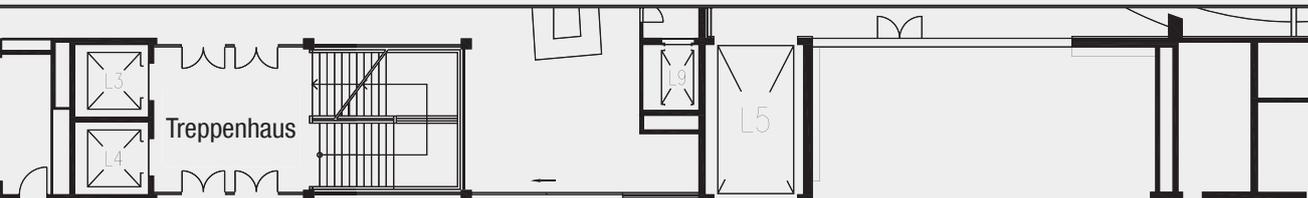
Stand Nr.

144	Aberdeen Standard Investments
20	Akara Funds AG
28	Allianz Global Investors (Schweiz) AG
03	Amundi Suisse SA
34	Aon Schweiz AG
153	Asga Pensionskasse
41	ASIP – Schweiz, Pensionskassenverband
29	Assurinvest AG
150	AST Fee
21	Auwiesen Immobilien AG
126	AXA
126	AXA Investment Managers Schweiz AG
126	AXA Pension Solutions AG
64	aXenta AG
112	Axiomtec Software AG
134	Ayaltis AG
90	Basler Versicherung AG
66	Banque Cantonale Vaudoise
99	Beratungsgesellschaft für die 2. Säule AG
51	BlackRock Asset Management Schweiz AG
137	BMO Global Asset Management
37	BNY Mellon Investments Switzerland GmbH
70	Büro 70
02	CAIA Association
143	c-alm AG
11	Candriam Investors Group
88	Capital International Sàrl
78	Capital Dynamics AG
139	CBRE
118	Clan Informatik AG
56	Columbia Threadneedle Investments
127	Complementa Investment-Controlling AG
46	Credit Suisse (Schweiz) AG
27	Deutsche Börse Commodities GmbH
16	DWS
14	Edmond de Rothschild Asset Management (Suisse) SA
24	EDV-Praxis Pfister AG
49	ELCA Informatik AG
09	Elite Vorsorgestiftung
138	Fachschule für Personalvorsorge
57	Fidelity International
10	FIVE Informatik AG
06	FONTAVIS AG
15	Franklin Templeton
60	Fundana SA
38	GAM
122	Greenbrix Investment Foundation
08	Helvetica Property Investors AG
53	HRS Informatik AG
61	ICR Informatik AG
114	INREIM AG
47	Invesco Asset Management (Schweiz) AG
77	Jupiter Asset Management (Schweiz) AG
151	Keller Pensionskassenexperten AG
04	KESSLER & CO AG
132	Key Investment Services (KIS) AG
148	Konferenz der kantonalen BVG- & Stiftungsaufsichtsbehörden
123	LESS Informatik AG
130	Legg Mason Global Asset Management

Stand Nr.

101	LGT Capital Partners Ltd.
86	Libera AG
68	Lombard Odier Investment Managers
152	Lusenti Partner
31	Macos Software AG
147	Mattig-Suter und Partner
115	Mirabaud Asset Management (Schweiz) AG
76	Die Mobiliar
142	Muzinich & Co. (Switzerland) AG
01	M&G Investments
53	M&S Software Engineering
43	Neuberger Berman GmbH (Switzerland)
154	NN Investment Partners
12	Nomura Asset Management
107	Noventus Pension Partner AG
32	OLZ
24	Optive AG
149	Ortec
80	PATRIMONIUM
105	PEAX AG
111	Perréard Partners Investment SA
30	PIMCO (Schweiz) GmbH
55	PineBridge Investments
155	PK-Netz 2. Säule
105	PK Softech AG
113	Previs Vorsorge
05	Procimmo SA
07	Profond Vorsorgeeinrichtung
146	proparis Vorsorge-Stiftung Gewerbe Schweiz
141	QCAM Currency Asset Management AG
121	QualiCasa AG
26	Reichmuth & Co Investment Management AG
87	responsAbility Investments AG
92	Schroder Investment Management (Switzerland) AG
146	Schweizerischer Gewerbeverband sgV
29	Schwyzer Kantonalbank
128	sidus advanced partners ag Immobilien Management
108	SIX Swiss Exchange AG
103	State Street Global Advisors (SSGA)
42	SUSI Partners AG
97	Swisscanto Vorsorge AG, ZKB
83	Swiss Life AG
83	Swiss Life Asset Management AG
83	Swiss Life Pension Services AG
83	Anlagestiftung Swiss Life
19	Swiss Rock Asset Management AG
110	Tellco AG
109	T. Rowe Price (Switzerland) GmbH
62	Unigestion SA
74	Vanguard Investments Switzerland GmbH
138	Verband Verwaltungsfachleute für Personalvorsorge (VVP)
135	Verein BVG-Auskünfte
133	Vonlanthen Consulting AG
95	Vontobel Asset Management
136	VPS Verlag Personalvorsorge und Sozialversicherung AG
24	WebDev GmbH
140	Willis Towers Watson
156	zCapital AG
73	Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG





135
3x4m
12m²
B&B

134
3x4m
12m²
ayalt:sv

123
3x4m
12m²
Virtuelle Verwaltung

122
3x4m
12m²

121
3x4m
12m²
QJAL CSa

Saal Pfannenstiel
18x20m
360 m²

115
3x4m
12m²
MANAGED

114
3x4m
12m²
INFERM

113
3x4m
12m²
previs

112
3x4m
12m²
axiomtec software

130
3x4m
24m²
DRUG MANN

128
3x4m
12m²
SIDUS

127
3x4m
12m²
CompuShare

140
3x4m
12m²
Willis Towers Watson I&P&I

139
3x4m
12m²
CBRE

138
3x4m
12m²
WV

137
3x4m
12m²
HBM Global Asset Management

144
3x4m
12m²
Aberdeen Standard

143
3x4m
12m²

142
3x4m
12m²

141
3x4m
12m²
QCAM

150
3x4m
12m²
487 FIB

149
3x4m
12m²
S&P

148
3x4m
12m²
NORDBANK

147
3x4m
12m²
QCAM

156
3x4m
12m²
Capital

155
3x4m
12m²
PKM

154
3x4m
12m²
NN investment partners

153
3x4m
12m²
assa pensionskasse

Symposium-Bar

126
30m²
Investment Managers

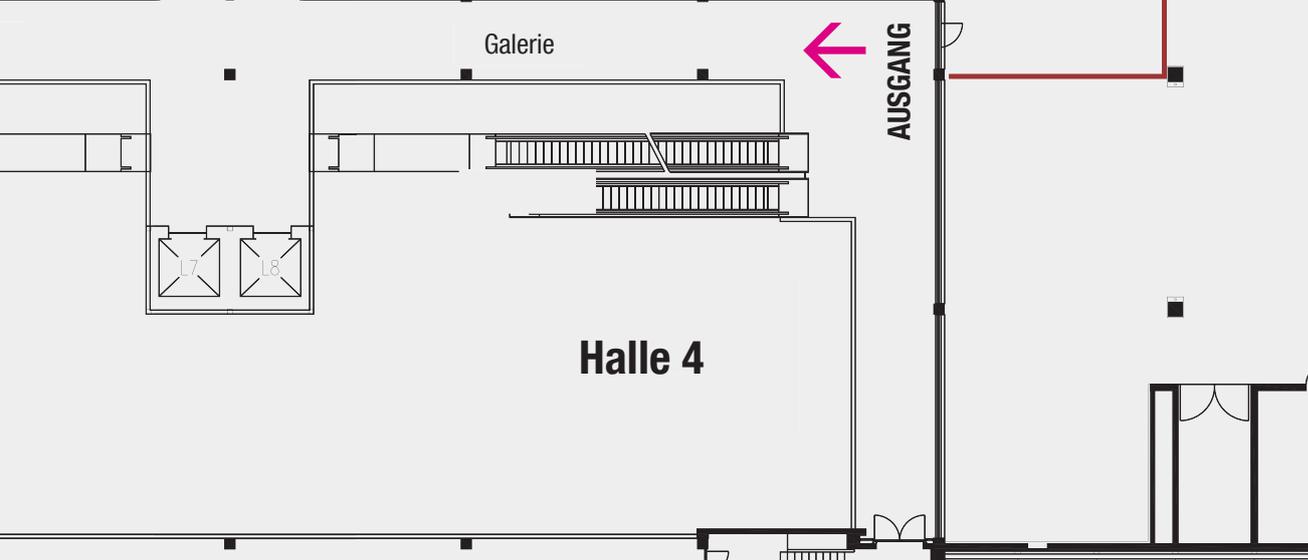
136
30m²

Treppenhaus

146
3x8m
24m²
sgv@usam

151
4x3m
12m²

152
4x3m
12m²
usam





Wenn

Langfristigkeit und *Stabilität* zählt.

**Wir freuen uns auf Sie:
Stand 08, Halle 3**



Wir von Helvetica Property Investors wissen nicht was die Zukunft bringt. Aber wir wissen aus langjähriger Erfahrung, was zählt. Wir verpflichten uns zu höchster Stabilität und Langfristigkeit, orientieren uns an nachhaltigen Auswahlkriterien und tätigen unsere Investitionen konservativ und diszipliniert. Der Rest ist Professionalität, fokussierte Strategie, Konsistenz und hands-on Haltung. Immer zum Nutzen unseres Fonds und unserer Investoren – langfristig, leidenschaftlich und verantwortungsbewusst.



Ältere Mitarbeiter haben eine andere Arbeitsmotivation

Ältere Erwerbstätige benötigen andere Arbeitsbedingungen als jüngere, um ihre Kompetenzen und Erfahrungen in optimaler Weise einbringen zu können. Wir sollten das Potenzial von älteren Menschen besser nutzen.



Stefanie Becker
Dr. phil.,
Geschäftsleiterin Alzheimer Schweiz

Wie beurteilen Sie die Gesundheit und die Arbeitsfähigkeit der älteren Menschen in der Schweiz?

Mehrheitlich erfreuen sich die älteren Menschen (60+) in der Schweiz sehr guter Gesundheit. Die durchschnittliche Lebenserwartung ist in den letzten 50 Jahren sehr gestiegen. Ein Mädchen, das heute geboren wird, hat eine theoretische Lebenserwartung von 100 Jahren. Bereits heute leben in der Schweiz fast 1700 Menschen im Alter von 100+. Die Arbeitsfähigkeit ist bei den meisten sehr gut erhalten. Aus der Gerontologie wissen wir, dass die Unterschiede im Alter prononcierter werden. Im Fachjargon spricht man von inter- und intraindividuell Variabilität. Dies bedeutet, dass sich nicht nur zwei 65-jährige Personen untereinander sehr stark unterscheiden, sondern dass auch die verschiedenen funktionalen Fähigkeiten sich innerhalb der einzelnen Person im Alter ganz

unterschiedlich entwickeln können. So gibt es beispielsweise ältere und auch hochaltrige Menschen, die körperlich noch sehr fit sind, deren geistige, kognitive Fähigkeiten aber eingeschränkt sind, oder umgekehrt.

In welchen Berufen altern die Menschen besonders schnell?

Berufe, die stark körperliche Ressourcen fordern, tragen dazu bei, dass ältere Personen (die diesen Beanspruchungen oft über Jahrzehnte ausgesetzt waren) früher als in anderen Berufen an ihre Grenzen kommen. So stellen beispielsweise der Pflegeberuf und die Arbeit im Baugewerbe extreme körperliche Anforderungen. Ich würde aber in diesen Berufen nicht vom Altern sprechen, sondern von einer berufsbedingten Beanspruchung, für die ein älterer Organismus nicht mehr die gleichen Reservekapazitäten hat.

Wie sieht es mit der Arbeitsmotivation der älteren Menschen aus?

Während in jüngeren Jahren eher instrumentelle Motive (Verdienst, Ansehen, Hierarchie etc.) im Vordergrund stehen, rücken bei älteren Menschen mehr und mehr die soziale und inhaltliche Motivation in den Mittelpunkt. Faktoren wie Arbeitszufriedenheit und Commitment (Identifikation mit dem und persönliche Bindung ans Unternehmen) sind bei Älteren stärker ausgeprägt als bei Jüngeren. Ältere Erwerbstätige benötigen deshalb andere Arbeitsbedingungen als jüngere, um ihre Kompetenzen und Erfahrungen in optimaler Weise für die Organisation, das Unternehmen einbringen zu können. Solche Arbeitsumgebungen sind jedoch noch eher selten anzutreffen, auch wenn bei vielen Unternehmen be-

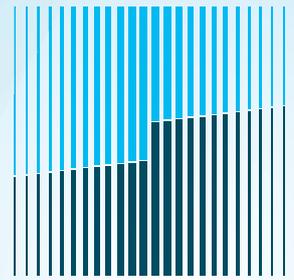
reits ein Umdenken stattgefunden hat. Die vielfältigen ehrenamtlichen Engagements von Seniorinnen und Senioren in der Schweiz machen deutlich, dass die Motivation, etwas Sinnvolles zu tun, mit dem Erreichen der Pensionierungsgrenze nicht verschwindet. Im Gegenteil! Menschen im Alter von 60 bis 65 und älter sind heute – im Vergleich zu den Jahrzehnten vorher – in einer ganz anderen Lebens- und Gesundheitssituation. Bei einer durchschnittlichen Lebenserwartung der Frauen von gut 87 Jahren fragen sich viele: Was kann ich die nächsten 23 Jahre mit meinem Leben, meinen Kompetenzen und Erfahrungen noch anfangen? Gut ein Drittel unseres Lebens können wir heute in einer nachberuflichen Phase verbringen. Das ist eine niemals dagewesene Chance für unsere Gesellschaft. Das viel beschworene Potenzial der älteren Menschen ist keine Schönrede, sondern Realität. Das sollte unsere Gesellschaft besser nutzen.

Welche Stärken haben ältere Arbeitnehmer?

Studien konnten zeigen, dass Ältere motiviert, veränderungsbereit, gesund sowie berufsorientiert sind und anderen vertrauen. Zum einen verändern sich zwar kognitive und körperliche Fähigkeiten mit dem Alter. So sind Ältere zum Beispiel bei Aufgaben, bei denen es um schnelle, präzise Wahrnehmung geht, nicht mehr so leistungsfähig wie Jüngere. Dafür haben sie bessere pragmatische Fähigkeiten: Expertenwissen, Skills, Kulturtechniken und Qualifikationen. Zudem sind Ältere oft geübter im Umgang mit Kunden und Kollegen. Studien zeigten, dass ältere Mitarbeitende eine bessere Beziehung zu ihren

DIE 1. WAHL FÜR IHRE 2. SÄULE.

T 061 337 17 33 | www.berag.ch



BERAG

Kollegen haben. Sie vertrauen Ihnen sowie ihrem Chef mehr. Verträglichkeit und Gewissenhaftigkeit nehmen mit dem Alter zu.

Wie schätzen Sie den Marktwert eines Arbeitnehmers im Pensionierungsalter ein?

Was wir heute bei der Bewertung des Marktwerts älterer Arbeitnehmender falsch machen, ist, dass wir Massstäbe von Effizienz und Erfolg anlegen, die für diese Gruppe nicht geeignet sind beziehungsweise ihr nicht gerecht werden. Einen 7-Jährigen würden wir auch nicht am Masstab eines 17-Jährigen messen – aber im Alter tun wir das. Was für 40-Jährige richtig ist, gilt nicht mehr in der gleichen Weise für ältere! Wenn in einem Unternehmen, einer Organisation grundsätzlich ein altersfreundliches Klima herrscht, kann dies zu einem Wettbewerbsfaktor werden. Jeder ältere Mitarbeitende, der das Unternehmen verlässt, nimmt Wissen und implizit wirkende Fähigkeiten mit. Diese sind nicht eins zu eins durch jüngere Mitarbeitende zu ersetzen. Es ist bereits seit Jahrzehnten bekannt, dass gemischte Teams, und das meint auch altersgemischte, erfolgreicher sind. Umgekehrt führt ein altersfeindliches Klima dazu, dass ältere Mitarbeitende ihre Potenziale nicht nur nicht einbringen können, sondern demotiviert werden und innerlich kündigen. Damit kosten sie das Unternehmen doppelt: Ihre Potenziale bleiben ungenutzt, und sie werden oft noch über mehrere Jahre bezahlt.

Wie sieht idealerweise eine Arbeit aus, die den Bedürfnissen von älteren Menschen entspricht?

Gängige HR-Praktiken wie Anreize, Leistungsbewertung, Beförderungspolitik oder ausgeklügelte Stellenanforderungen berücksichtigen oft nicht, dass ältere Mitarbeiter eine andere Art der Arbeitsmotivation haben als jüngere. Man muss Konzepte entwickeln, die auf die Potenziale und Stärken Älterer ausgerichtet sind und ein förderliches Arbeitsklima schaffen:

- Ältere Mitarbeiter bei Aufgaben einbinden, in denen es um persönliche Beziehungen oder Mentoring geht – anstatt sie anhand von quantitativen Leistungsindikatoren zu beurteilen.

- Älteren Unterstützung und Weiterbildungsmöglichkeiten anbieten – anstatt sie aufs Abstellgleis zu schieben, da man glaubt, sie könnten nichts mehr lernen.
- Karrierepfade für ältere Mitarbeitende entwickeln, Veränderungsmöglichkeiten bieten – anstatt Mitarbeitende in die Frühpension zu schicken.
- Autonomie stärken und Entscheidungsspielräume schaffen – anstatt mit engen Vorgaben zu arbeiten.
- Die Mitarbeiter an Prozessen beteiligen – anstatt sie mit der Umsetzung von Top-down-Entscheidungen zu beauftragen.
- Aufgabenvielfalt herstellen – anstatt diese einzuschränken, aufgrund der Sorge, ältere Mitarbeiter könnten sie sonst nicht mehr bewältigen.

«Altersgemischte Teams sind erfolgreicher.»

Darüber hinaus ist es wichtig, auch im Unternehmen, in der Organisation über entsprechende Vorurteile offen zu diskutieren, um an einer generellen Veränderung der Gewohnheiten zu arbeiten: Warum sollte man die 50-jährige Bewerberin nicht zum Vorstellungsgespräch einladen?

«Einen 7-Jährigen würden wir auch nicht am Masstab eines 17-Jährigen messen – aber im Alter tun wir das.»

Welches Pensionierungsalter halten Sie in der Schweiz für realistisch?

Das ist eine schwierige und vor allem politische Frage. In anderen EU-Ländern arbeitet man bis 67. Eine solche Perspektive hat politisch in der Schweiz aktuell wohl kaum eine Chance. Bezogen auf die Potenziale der älteren Menschen in der Schweiz wäre aber auch eine höhere Grenze durchaus denkbar. Wir müssen zunehmend darauf hinarbeiten, dass wir in dieser Frage mehr Flexibilität haben und die Entscheidun-

gen für den richtigen Moment der Pensionierung – sofern es diesen überhaupt gibt – individuell treffen. Ein Klima der Frühpensionierung ist auch dem Arbeitsmarkt nicht zuträglich, denn der Fachkräftemangel ist heute eine Realität. Eine flexible Regelung muss aber auch den Schutz derjenigen umfassen, die branchenbedingt oder auch aufgrund ihrer individuellen gesundheitlichen Situation nicht in der Lage sind, länger zu arbeiten.

Wie erleben ältere Menschen den Übergang ins Rentnerleben?

Das ist individuell. Grundsätzlich rate ich sehr dazu, sich auf diesen gänzlich neuen Lebensabschnitt vorzubereiten. Dies ist jedoch nicht damit getan, dass man sich einmal beraten lässt, was man mit seinen Finanzen dann am besten anfängt. Es geht um eine längerfristige Vorbereitung, die schon im mittleren Lebensalter beginnen muss. Wer bis 65 nie ein Hobby hatte, wird sich schwer tun, von heute auf morgen eine erfüllende Beschäftigung zu finden. Wer jedoch schon im mittleren Lebensalter soziale Kontakte pflegt, baut sich ein Netzwerk auf, das auch nach der Pensionierung soziale Teilhabe und Eingebundensein bieten kann. Ein wichtiger Aspekt ist die Vorbereitung nicht nur als Einzelperson, sondern auch als Paar beziehungsweise Lebenspartner. Dieser Bereich wird häufig unterschätzt und kann Ursache für Frustration und Streit werden.

Wann und wie möchten Sie sich pensionieren lassen?

Es ist meine Wunschvorstellung, solange erwerbstätig zu sein, wie ich es kann und möchte. Ich wünsche mir, dass ich mit meinem Arbeitgeber frühzeitig genug ein Modell besprechen kann, das mir eine Möglichkeit bietet, mich – eventuell mit reduziertem Pensum und mit Projektverantwortung anstatt einer umfassenden Organisationsverantwortung – weiterhin einbringen zu können. Ob ich mit 64 oder mit 74 Jahren echte Pensionärin werde, müsste man in jährlichen Standortbestimmungen gemeinsam anschauen. |

**Interview (schriftlich):
Judith Yenigün-Fischer**



REAL ASSETS.

INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT.
WENN SIE BEI IMMOBILIENINVESTMENTS
AUF MEHR ALS 40 JAHRE EXPERTISE UND
ÜBER 400 EXPERTEN BAUEN,

dann stehen Ihre Ertragspotenziale auf solidem Fundament. Schweizer Pensionskassen investieren 91% ihrer Immobilienquote in Schweizer Immobilien* - mit unseren Immobilienlösungen können Sie Ihr Vermögen effizient über Büro-, Industrie-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien in Top-Lagen im Ausland streuen. So diversifizieren Sie nicht nur, sondern erschliessen zugleich neue Renditechancen. Erfahren Sie mehr hierzu unter:

www.dws.com

Besuchen Sie uns an der Fachmesse 2. Säule, am Stand 16.

The Alphabet of Asset Management.



DWS

* Bundesamt für Statistik (BFS), Pensionskassenbericht 2015.

DWS, vormals Deutsche Asset Management bzw. Deutsche AM, ist der Markenname für den Geschäftsbereich Asset Management der DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihrer Tochtergesellschaften. Diese Anzeige wurde von der Deutschen Asset Management Schweiz AG erstellt. Deutsche Asset Management Schweiz AG wird von der zuständigen Aufsichtsbehörde FINMA (Eidgenössische Finanzmarktaufsicht) beaufsichtigt und verfügt über eine Lizenz als Vermögensverwalter kollektiver Kapitalanlagen sowie als Vertreter ausländischer kollektiver Kapitalanlagen. Die Anzeige dient nur zu Informations- / Diskussionszwecken und stellt kein Angebot, keine Empfehlung oder Aufforderung zum Abschluss einer Transaktion dar. Bitte beachten Sie, dass Investitionen verschiedenen Risiken unterliegen, einschliesslich Marktschwankungen, Kontrahentenrisiko, regulatorischen Änderungen, möglichen Verzögerungen bei der Rückzahlung sowie dem Verlust von Erträgen und der investierten Kapitalsumme. Der Wert von Anlagen kann steigen oder fallen und Anleger können möglicherweise nicht jederzeit den investierten Betrag zurückerhalten. Es kann keine Gewähr übernommen werden, dass Anlageziele erreicht oder Ertragswartungen erfüllt werden. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und die wesentlichen Anlegerinformationen sowie weitere Informationen erhalten Sie kostenlos bei RREEF Investment GmbH.

© 2018 Deutsche Asset Management Schweiz AG. Alle Rechte vorbehalten.

Individualisierung

Stärkung der 2. Säule

Das Gesetz über die berufliche Vorsorge spiegelt immer noch eine «Normbiografie» aus den 70er Jahren. Doch unsere Lebensentwürfe sind im privaten wie im beruflichen Umfeld vielfältiger geworden. Mehr Individualisierungsmöglichkeiten drängen sich auf. Letztere sind auch der beste Garant gegen eine schleichende Überführung der 2. Säule ins Umlageverfahren.

Die Standardbiografie, nach der ein Mitarbeiter von der Wiege bis zur Bahre, beziehungsweise von der Lehre bis zur Pensionierung, beim gleichen Unternehmen bleibt, ist heute eher die Ausnahme als die Regel. Die Vorstellung einer Ehe «bis zum Tod des Partners» ist für jedes zweite Ehepaar längst passé. Dennoch bietet das BVG-Gesetz den Versicherten wenig Möglichkeiten, ihre Altersvorsorge nach ihren Bedürfnissen und Lebensumständen auszurichten.

Zum Beispiel verwenden die meisten Vorsorgeeinrichtungen eine identische Anlagestrategie für alle ihre Versicherten. Je grösser jedoch der Kreis der Destinatäre einer Vorsorgeeinrichtung ist, desto weniger kann der Stiftungsrat die individuellen Situationen seiner Versicherten berücksichtigen. Wer kann einschätzen, ob sich ein Angestellter in den kommenden Jahren selbständig macht? Wer kriegt am besten mit, ob ein Mitarbeiter schlaflose Nächte hat, weil seine Pensionskasse aufgrund einer als zu hoch empfundenen Aktienquote Wertschwankungen unterliegt? Selbstverständlich der Mitarbeiter selbst. Dieser sollte deshalb seine Anlagestrategie aufgrund seines persönlichen Risikoappetits, Anlagehorizonts und seiner Präferenzen in Bezug auf ökologische oder ethische Standards selber bestimmen können.

Chancen bei Marktschwankungen

Mit der 1. BVG-Revision wurden für Pensionskassen, die ausschliesslich Löhne oberhalb von 126 900 Franken

versichern, Möglichkeiten für individualisierte Anlagestrategien pro Versichertem eröffnet (Art. 1e BVV 2). Viele Stiftungsräte schrecken jedoch vor solchen Reglementsanpassungen zurück, weil sie eine Überforderung ihrer Versicherten und höhere Kosten fürchten. Dieser Einwand ist ernst zu nehmen. Wird die Wahl allerdings auf drei bis fünf Anlagestrategien beschränkt, können sowohl Kosten als auch Beratungskomplexität deutlich reduziert werden. Mit wenigen Fragen kann zudem das Risikoprofil des Versicherten ermittelt und eine passende Strategie empfohlen werden.

Den zusätzlichen Kosten müssen auch Einsparungen gegenübergestellt werden. Da der Versicherte die Risiken, aber auch die Chancen von Marktschwankungen selbst trägt, muss er weder Sanierungsbeiträge finanzieren noch Wertschwankungsreserven aufbauen. Langfristig sollte diese Wahlmöglichkeit für das gesamte Überobligatorium angeboten werden. Damit könnten potenziell 40 Prozent statt wie bis heute nur circa 12 Prozent der Bevölkerung von dieser Flexibilisierungsmöglichkeit profitieren. Die freie Wahl der Anlagestrategie wäre somit nicht mehr eine privilegierte Kaderlösung, sondern stünde auch Destinatären des Mittelstands offen.

Vorsorge an Mitarbeiter koppeln

Den grössten Gestaltungsspielraum hätten die Arbeitnehmer in der beruflichen Vorsorge, wenn sie nicht nur die Anlagestrategie, sondern auch den Ver-



Jérôme Cosandey
Forschungsleiter Sozialpolitik,
Avenir Suisse

Pensionskassensoftware und Vollservice? Wir bieten beides aus einer Hand!

Xplan Pensionskassensoftware

- Praxiserprobte Komplettlösung für die Verwaltung von Aktiven, Invaliden und Rentnern
- Verwaltung von 1e Plänen
- Webportal für Firmen und Destinatäre
- Mutationen, Simulationen und Dokumente per Internet
- Integriertes Workflowsystem mit IKS Funktionen und automatischer Erstellung von Dokumenten

Vollservice à la carte: Nutzung via Internet

- Bereitstellung und Nutzung der Software via Internet (ASP)
- IT-Infrastruktur und Betrieb in zertifiziertem Rechenzentrum
- Gesamtlösung bestehend aus Xplan, Buchhaltungssystem, Wertschriftenverwaltung und Archiv verfügbar
- Alles aus einer Hand mit Single Point of Contact
- Support-Team mit exzellenter BVG-Branchenexpertise und IT Know-how
- Jährliche Pauschalgebühr
- Einfache Budgetierung, keine finanziellen Überraschungen, Kostentransparenz

Täferenstrasse 11a ■ 5405 Baden-Dättwil ■ www.axenta.ch ■ info@axenta.ch



walter ihrer Ersparnisse wählen könnten. Die freie Pensionskassenwahl würde eine stärkere Ausrichtung der Produktgestaltung an den Bedürfnissen der einzelnen Arbeitnehmer ermöglichen. Die Versicherten könnten dann mit den Füssen abstimmen, was zu einer Konsolidierung der Branche führen würde. Viele der 1500 kleinen Pensionskassen mit insgesamt nur 17 Prozent der Bilanzsumme aller Pensionskassen verschwinden – eine Chance für hohe Kosteneinsparungen.

Die freie Wahl der Pensionskasse würde auch den 350 000 Erwerbstätigen zugutekommen, die für zwei oder mehrere Arbeitgeber tätig sind. Trotz eines Gesamtlohns deutlich über der BVG-Eintrittsschwelle werden jene von der beruflichen Vorsorge oft nicht erfasst, weil der Koordinationsabzug mehrfach abgezogen wird. Die Zusammenführung aller Löhne eines Versicherten bei einer einzigen Vorsorgeeinrichtung würde die BVG-Abdeckung dieser Personengruppe vereinfachen.

Dazu käme die Möglichkeit, Vorsorge- und Arbeitsplatzrisiken zu diversifizieren. Vor nicht allzu langer Zeit hatten viele Pensionskassen keine hinreichenden Wertschwankungsreserven, manche standen bereits in Unterdeckung. Schliesst zum Beispiel ein Unternehmen Teile seiner Produktion oder verlagert sie ins Ausland, muss die Pensionskasse teilliquidiert werden. Ist sie in Unterdeckung, verliert der Mitarbeiter nicht nur seinen Job, sondern auch einen Teil seines Altersguthabens. Durch die Koppelung der Vorsorge an

den Mitarbeiter statt an den Arbeitsplatz könnten zumindest diese Risiken getrennt werden.

Mehr Individualisierung stärkt die Sozialpartnerschaft

Solche Möglichkeiten, auf die Bedürfnisse der Versicherten einzugehen, werden manchmal als Bedrohung des Kollektivs und der Sozialpartnerschaft angeprangert. Das Gegenteil ist richtig. Heute verbringen die paritätisch besetzten Organe sehr viel Zeit mit Fragen der Anlagestrategie, der nötigen Höhe der Wertschwankungsreserven und des angebrachten technischen Zinses ihrer Pensionskasse. Würde man die freie Wahl der Pensionskasse für den Sparprozess dem Versicherten übertragen, fielen diese Diskussionen weg, und die Sozialpartner könnten sich stärker auf den Kern ihrer Aufgabe zurückbesinnen. Dazu zählen Fragen im Zusammenhang mit dem Rekrutierungs- und Weiterbildungsbedarf oder dem Umgang mit älteren Mitarbeitern, zum Beispiel infolge der Digitalisierung der Arbeitswelt. Sind diese Punkte geklärt, ist es Aufgabe der Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter, die resultierende Personalpolitik zu definieren – dazu gehört auch die Gestaltung der Vorsorgelösung. Das wäre eine Stärkung, keine Schwächung der Sozialpartnerschaft.

Auch mahnen manche, dass Individualisierungsmöglichkeiten die Unterschiede der 2. und der 3. Säule verwischen. Diese Kritiker verschweigen aber gerne die «AHV-isierung» der berufli-

chen Vorsorge. Hier lauert ein viel grösseres Risiko. Aufgrund der zu hohen Umwandlungssätze fliessen jährlich Milliardenbeträge von Aktiven zu Rentnern. Statt das eigene Kapital aufzubauen, um eine solide Rente zu sichern, müssen die Jungen laufende Renten finanzieren. Das ist nichts anders als eine Umlagekomponente, wie sie nur in der 1. Säule vorgesehen ist. Auch sind Angriffe auf das ersparte Kapital der Versicherten politisch salonfähig geworden. Das Kapitalbezugsverbot bei der Pensionierung oder bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit ist kein Tabu mehr.

Statt Individualisierungsmöglichkeiten einschränken zu wollen, sollte man sie ausbauen. Die freie Wahl der Anlagestrategie oder langfristig auch der Pensionskasse wird die Mitarbeiter daran erinnern, dass das Vorsorgekapital ihnen gehört: nicht der Kasse, nicht dem Arbeitgeber und auch nicht dem Staat. Mehr Möglichkeiten, die berufliche Vorsorge nach den eigenen Bedürfnissen zu gestalten, sind der beste Garant gegen die schleichende Überführung der 2. Säule ins Umlageverfahren. |

Investieren mit Weitsicht

Ausgezeichnete Investmentexpertise

Als eine der führenden unabhängigen Investmentgesellschaften bietet Invesco institutionellen Investoren weltweit eine Produktpalette, deren Vielfalt nur von wenigen Mitbewerbern erreicht wird, darunter:

- Senior Secured Loans
- International Real Estate
- Low Volatility Equity

Überzeugen auch Sie sich von unserem Angebot!

Oliver Federer

Tel.: +41 (0)44 287 90 14
E-mail: oliver.federer@invesco.com

Stefan Mosberger

Tel.: +41 (0)44 287 90 18
E-mail: stefan.mosberger@invesco.com



www.invesco.ch

Schweizerischer Pensionskassenverband ASIP

Gründungsjahr	Der ASIP wurde Ende 1997 durch den Zusammenschluss von fünf Pensionskassenverbänden gegründet.
Sitz	Zürich
Rechtsform	Verein
Mitglieder	Der ASIP ist der Dachverband für rund 930 Vorsorgeeinrichtungen. Er vertritt über die Mitglieder rund zwei Drittel der in der beruflichen Vorsorge Versicherten sowie ein Vorsorgevermögen von über CHF 550 Mia.
Zweck	Der ASIP setzt sich ein für ein langfristig ausgerichtetes Vorsorgesystem, faire, generationengerechte Vorsorgelösungen, ökonomisch realistisch definierte Leistungsziele, die Reduktion der Regulierung und Komplexität, sozialpartnerschaftlich und dezentral geführte Pensionskassen sowie eigenverantwortlich handelnde, gut ausgebildete Führungsorgane. Er bietet seinen Mitgliedern zahlreiche Dienstleistungen an (u. a. fachliche Beratung, Fachmitteilungen, Informationsveranstaltungen).
Website	www.asip.ch

Starke 2. Säule!

Die kapitalgedeckte, kollektive berufliche Vorsorge als 2. Säule nimmt in unserem Alters-, Hinterlassenen- und Invaliden-Vorsorge-System einen wichtigen Stellenwert ein. Mit der Sicherung eines Alterseinkommens leisten Pensionskassen insbesondere ihren Beitrag zur Fortführung der gewohnten Lebenshaltung. Der ASIP fokussiert sich daher auf die Erhaltung, Förderung und Weiterentwicklung der beruflichen Vorsorge. Dabei ist der demografischen Entwicklung, der Flexibilisierung der Arbeitsverhältnisse, den wirtschaftlichen Veränderungen und dem Wandel der Finanzmärkte Rechnung zu tragen. In diesem Sinn ist die Diskussion um eine zukunftsfähige Altersvorsorge dringend weiterzuführen. Im Rahmen der anzustrebenden Neuauflage sollten im BVG nur die wirklich notwendigen Punkte geregelt werden. Regulierungsdichte und Komplexität sind zu reduzieren. Der ASIP setzt sich wie bisher für möglichst realistische Eckwerte in der beruflichen Vorsorge ein, damit die abgegebenen Leistungsversprechen am Schluss auch eingehalten werden können.

Der zu hohe BVG-Umwandlungssatz führt zu einer im BVG systemwidrigen, wachsenden Quersubventionierung der Rentenbezüge zulasten der Beitragszah-

ler. Der BVG-Umwandlungssatz ist daher zu senken. Festzuhalten ist, dass der Umwandlungssatz eine rein rechnerische Grösse ist. Er ergibt sich aufgrund von Lebenserwartung und realistisch zu erwartender Rendite. Der ASIP als Fachverband fordert, dass der heute gesetzlich vorgeschriebene Umwandlungssatz inskünftig entpolitisiert wird. Zusammen mit der Regelung des Koordinationsabzugs, der Anpassung der Altersgutschriften und des Beginns des Sparprozesses lassen sich Lösungen innerhalb der beruflichen Vorsorge finden, die das bisherige BVG-Leistungsniveau sicherstellen. Bezüglich einer Regelung für die Übergangsgeneration ist nach der Ablehnung der Vorschläge im Rahmen der Altersvorsorge 2020 eine praxistauglichere Lösung anzustreben. Der ASIP fordert eine kassenspezifische, dezentrale Lösung, die fairer und einfacher umzusetzen ist.

Konstruktiver Dialog notwendig!

Politik, Sozialpartner und Vorsorgeverantwortliche sind gefordert. Sie können jedoch nicht einfach beliebig an verschiedenen Stellschrauben drehen. Notwendig ist es, den richtigen Drehmoment zu finden. Bei einer zu starken Drehung kann die Akzeptanz des Systems nämlich Schaden nehmen. In die-

sem Spannungsfeld stehen alle Akteure im Rahmen der Diskussionen um zukunftsgerichtete Vorsorgelösungen. Der ASIP unterstützt den Austausch zwischen Politik, Verwaltung, Öffentlichkeit, Wissenschaft und den Pensionskassen (politische Interessenvertretung). Mit einer soliden Mitgliederbasis engagiert sich der ASIP als ernstzunehmender Partner in der politischen Meinungsbildung und bringt die Stimme der Branche ein. Er fokussiert sich auf fachliche Inputs und das Aufzeigen der Konsequenzen vorgeschlagener politischer Massnahmen für die Pensionskassen. Insgesamt sind weiterhin viel Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit gefragt, um das Vertrauen der Versicherten in das Vorsorgesystem langfristig zu stärken und den Versicherten die notwendigen, teilweise auch einschneidenden Reformschritte im BVG und auf PK-Ebene zu erklären.

Wahrnehmung der Führungsverantwortung

Der ASIP fokussiert sich auf Gesamtführungsfragen in Pensionskassen und auf die Anforderungen an Transparenz und Kommunikation mit den Versicherten. Oberstes Ziel des ASIP sind diesbezüglich die praxisorientierte, eigenverantwortliche Gestaltung und Führung der beruflichen Vorsorge und deren Sicherheit im Interesse der Versicherten. |



Hanspeter Konrad
lic. iur., Rechtsanwalt,
Direktor ASIP

Ihr Partner für Private Equity

- **Erfahrung:** Private Equity Investor seit 1987 mit langjähriger Erfahrung in der Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren.
- **Expertise:** Kapitalzusagen von über 55 Milliarden USD¹, die über eine global integrierte Plattform verwaltet werden. Das Engagement reicht von Fondsinvestments (Primaries, Secondaries), über Direktinvestitionen (Co-Investments, Private Credit), bis hin zu Speziallösungen und massgeschneiderten Mandaten.
- **Kompetentes und stabiles Team:** Über 140 Private Equity Anlageexperten mit Investment- und Sourcingteams in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien.



Anthony D. Tutrone

Global Head of
NB Alternatives

32 Jahre

Branchenerfahrung



Joana Rocha Scaff

Head of Europe
Private Equity

19 Jahre

Branchenerfahrung



Peter von Lehe

Head of Investment
Solutions and Strategy

25 Jahre

Branchenerfahrung

Neuberger Berman

- Privater, unabhängiger globaler Asset Manager
- 299 Milliarden USD verwaltetes Vermögen¹
- 31 Büros | 20 Länder

Weitere Kernkompetenzen:

- Globaler Fixed Income Manager
- Multi-Asset Strategien
- Quantitatives & Fundamentales Aktienmanagement
- Massgeschneiderte Lösungen

FÜR WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

Fabio Castrovillari, Head of Client Group Switzerland

Tel: +41 44 219 77 50, fabio.castrovillari@nb.com, info-switzerland@nb.com, nb.com.

¹Stand 31. März 2018. Dieses Material dient ausschliesslich Informationszwecken und nichts darin stellt eine Anlage-, Rechts-, Buchhaltungs- oder Steuerberatung oder eine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten eines Wertpapiers dar. Investitionen beinhalten Risiken, einschliesslich eines möglichen Kapitalverlusts. Anlagen in Hedgefonds und Private Equity sind spekulativ und beinhalten ein höheres Risiko als traditionelle Anlagen. Anlagen in Hedgefonds und Private Equity sind nur für qualifizierte Anleger vorgesehen. Neuberger Berman Europe Limited ("NBEL") ist autorisiert und reguliert von der UK Financial Conduct Authority und in England und Wales, im Lansdowne House, 57 Berkeley Square, London, W1J6ER registriert. Herausgegeben von der Neuberger Berman (Schweiz) GmbH, eine Tochtergesellschaft von NBEL, die von der Schweizerischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) als Fondsdistributor autorisiert ist.

Der Name und das Logo "Neuberger Berman" sind eingetragene Dienstleistungsmarken der Neuberger Berman Group LLC.

© 2018 Neuberger Berman Group LLC. Alle Rechte vorbehalten.

211007

Konferenz der kantonalen und regionalen BVG- und Stiftungsaufsichtsbehörden

Gründungsjahr	1970 in Bern
Sitz	Beim Vorsitz, derzeit dem Direktor der Autorité de Surveillance LPP et des fondations de Suisse Occidentale (As-So).
Rechtsform	Verein mit einem Vorstand von sieben bis neun von der Generalversammlung gewählten Mitgliedern.
Mitglieder	Die 17 kantonalen oder regionalen BVG- und/oder Stiftungsaufsichtsbehörden und ein Gast (die Aufsichtsbehörde von Liechtenstein).
Zweck	Die Behandlung von Fragen im Zusammenhang mit der beruflichen Vorsorge und Stiftungen. Förderung der einheitlichen Anwendung von Bundesrecht und die Harmonisierung der Verfahren. Die Koordination der Aufsicht mit dem Bund und der Oberaufsichtskommission. Beziehungspflege mit den in der 2. Säule tätigen Berufsverbänden.
Website	www.konferenz-bvg-aufsicht-stiftungen.ch

In den letzten Jahren war die Umsetzung der Strukturreform der BVG-Aufsicht eine wichtige Aufgabe des Vorstands. Die Folgen für die Revisionsstellen, BVG-Experten, Mitarbeiter der regionalen/kantonalen Aufsichtsbehörden und alle Versicherten der 2. Säule sind zahlreich und weitreichend. Eine gute Zusammenarbeit mit der Oberaufsichtskommission Berufliche Vorsorge (OAK BV) ist auch eine Herausforderung. Ziel ist die Vereinheitlichung der Verfahren unter Berücksichtigung der Eigenheiten der beaufsichtigten Institutionen. Eine Website wurde eingerichtet. Auf dieser sind Stellungnahmen der Konferenz und gesamtschweizerisch geltende Rundschreiben verfügbar.

Prioritäten

Die neun BVG-Aufsichtsbehörden prüfen weiterhin in erster Linie die Jahresrechnungen der beaufsichtigten Institutionen unter Beachtung der gesetzlichen Anpassungen der letzten Jahre (unter anderem die Transparenz der Vermögensverwaltungskosten). Eine eintägige Weiterbildung mit sämtlichen Mitarbeitenden der kantonalen oder regionalen Behörden der Schweiz bietet Gelegenheit, die Kenntnisse über

die verschiedenen Anlageklassen und die jüngsten Anpassungen über die Anlagen in der BVV 2 zu vertiefen.

Beziehungen und Zusammenarbeit

Der Vorstand steht in regelmässigem Kontakt mit der OAK BV, dem Bundesamt für Sozialversicherungen, der Schweizerischen Treuhandkammer und der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten. Im Zentrum stehen insbesondere die Erörterung der Umsetzung von Gesetzestexten und die Förderung der Komplementarität der Aufsichtstätigkeit, der Revisionsstellen und der Experten für die berufliche Vorsorge. Gewisse Vorstandsmitglieder beteiligen sich auch an Spezialausschüssen im Zusammenhang mit Gesetzesentwürfen oder arbeiten mit anderen Behörden zusammen, beispielsweise Steuerbehörden. Die kantonalen und regionalen Behörden organisieren in der Romandie und in der Deutschschweiz eine Reihe von Seminaren.

Positionierung

Die Konferenz positioniert sich als Partner der 2. Säule und befürwortet eine effiziente Beaufsichtigung unter Wahrung der institutionellen Autonomie. Die 2. Säule mit ihrem dezentra-

lisierten Kapitalisierungssystem und ihren arbeitgebernahen Institutionen ist die optimale Ergänzung des zentralistisch und im Umlageverfahren organisierten AHV-Systems. Die Kompetenzen der Aufsichtsbehörden erlauben die Beobachtung der technischen, finanziellen und juristischen Aspekte der Institutionen

Schlüsselworte für die Institutionen

Die Konferenz ist der übergeordnete Führungsorganismus der kantonalen und regionalen Aufsichtsbehörden. Ihr Ziel ist nachzuweisen, dass ein System mit mehreren regionalen Aufsichtsbehörden funktionieren kann. Selbstverständlich befürwortet der Vorstand der Konferenz eine Oberaufsicht, die für die ganze Schweiz geltende Verhaltensrichtlinien festlegen kann. Unser Motto ist die Einhaltung der Gesetze.

Präsenz an der Fachmesse 2. Säule

Im Zentrum der Fachmesse steht die 2. Säule. Unser Auftritt an der Fachmesse 2. Säule gibt uns Gelegenheit zu direkten Gesprächen mit den Versicherten und den Vertretern der Einrichtungen der beruflichen Vorsorge, um über unseren Auftrag zu informieren. |



Dominique Favre

Direktor der westschweizerischen BVG- und Stiftungsaufsichtsbehörde



Currency Overlay

Währigsabsichrige sind Sach für Profis

Ihr zuverlässiger Partner für Währungsrisikomanagement

Perréard Partners Investment (PPI) wurde im Jahr 1998 gegründet und gehört seitdem zu den führenden Währungsrisikomanagern in der Schweiz. Unser Service umfasst aktives sowie passives Währungsrisikomanagement. Seit mehr als 10 Jahren haben wir eine exklusive Partnerschaft mit Mesirow Financial Currency Management (MFCM) aus Chicago, einer der weltweit führenden Anbieter für Currency Overlay.

Treffen wir uns, um Ihre Ziele zu besprechen.

Sitz in Genf, Schweiz - T +41 22 919 7777 - www.ppi.ch

P P I

PERREARD PARTNERS INVESTMENT SA

VORSORGE
SYMPOSIUM
DE PREVOYANCE

Stand n°111

PK-Netz – Das Netzwerk der Arbeitnehmenden

Gründungsjahr	2008
Sitz	Bern
Organisation	Verein
Mitglieder	Die 16 angeschlossenen Verbände repräsentieren rund 600 000 Mitglieder und machen das PK-Netz damit zum wichtigsten Netzwerk der Arbeitnehmenden in der beruflichen Vorsorge.
Wirkungsfeld	Wir engagieren uns für Weiterbildung, Vernetzung und Information für Arbeitnehmervertreter in Stiftungsräten.
Website	www.pk-netz.ch

Stiftungsrat im Fokus

Das PK-Netz ist mit seinen 16 Mitgliederverbänden sehr breit und glaubwürdig aufgestellt und bietet ein unabhängiges und kostengünstiges Angebot für Stiftungsräte. Nebst einem fachlich hochstehenden Weiterbildungsangebot erhalten die Stiftungsräte kostenlose und werbefreie Informationen zur beruflichen Vorsorge. Die PK-Netz-Beratungen, -Publikationen und -Veranstaltungen fokussieren sich auf die Perspektive der versicherten Arbeitnehmer/innen. Fachliche Korrektheit und kontroverse Debatten sind unsere Grundlage.

Sozialpartnerschaft

Die paritätische Führung der 2. Säule existiert wohl auf dem Papier. In der Praxis haben Arbeitnehmervertretende jedoch oft Mühe, ihren Einfluss geltend zu machen.

Die Herausforderungen sind vielfältig. Eine konsequente Weiterbildungspolitik allein verbessert die Einflussmöglichkeiten nicht. Unsere Vernetzungs- und Austauscharbeit ermöglicht den Stiftungsräten zusätzlich, die Interessen der Versicherten besser wahrnehmen zu können – eine starke Stimme der Versicherten ist die Grundlage für das Vertrauen in die berufliche Vorsorge.

Sackgasse für das BVG?

Die Reform der Altersvorsorge ist gescheitert. Nun sollen es die Sozialpartner richten. Die Idee wäre gut – so funktioniert die sozialpartnerschaftliche Führung einer Mehrheit der autonomen Pensionskassen – auf der Basis fortdauernder Kompromisse.

Die Lage für das BVG ist bedeutend komplizierter: Die Problemanalysen der Sozialpartner widersprechen sich diametral. Der Kampf der Arbeitgeberverbände gegen die Altersvorsorge 2020 richtete sich gegen die 70 Franken mehr AHV. Nachwahlbefragungen haben denn auch gezeigt: Die 2. Säule war in keiner Weise entscheidungsrelevant und ist in der Polemik um die 70 Franken absolut untergegangen. Die Verhandlungen starten also auf Feld eins.

Effiziente 2. Säule

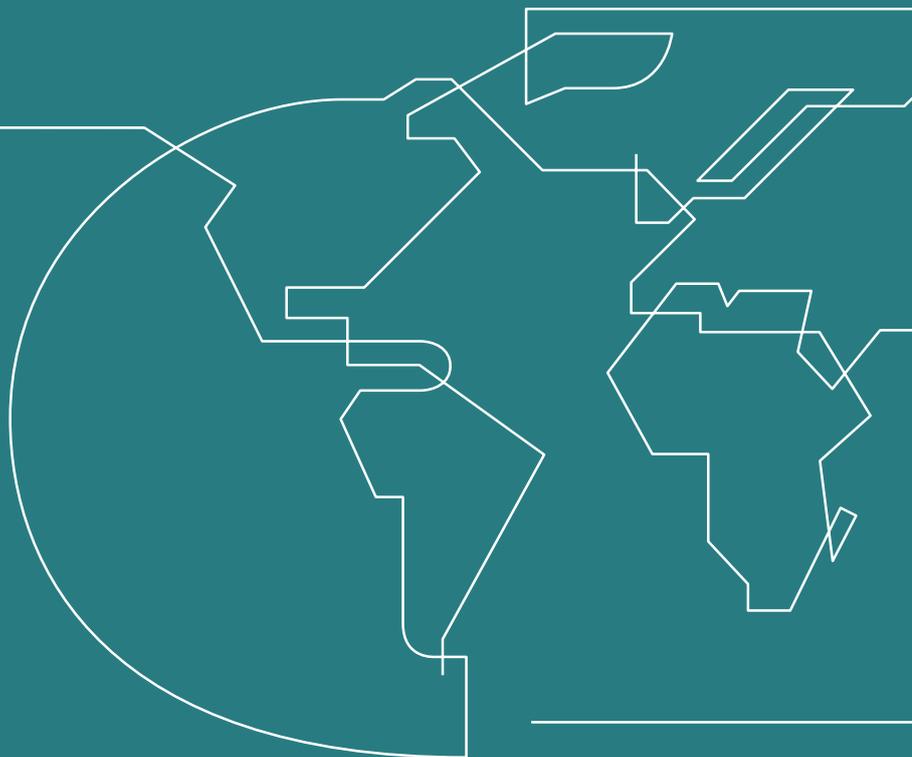
An der Fachmesse 2. Säule trifft sich die Anbieterindustrie, die einen wesentlichen Teil der jährlich rund fünf Milliarden Verwaltungs- und Vermögensverwaltungskosten umsetzt. Ein Grossteil der Anbieter ist selbstverständlich bestrebt, in Zukunft zu wachsen und mehr mit den Pensionskassen zu verdienen. Das ist zwar ihr unternehmerisches Recht, doch bewegen wir uns in einer Sozialversi-

cherung, die aus unserer Sicht in Zukunft insgesamt kostengünstiger werden muss. Trotz unserer exotischen Rolle an der Messe als BVG-Plattform der Arbeitnehmenden sehen wir uns nicht als Feigenblatt – wir sind an echtem Dialog interessiert und hoffen, an der Fachmesse von den Besucherinnen und Besuchern des Vorsorge-Symposiums und von den Ausstellern möglichst viele Inputs und Ideen zu erhalten, wie die Kostensteigerungen gebremst und die Effizienz der beruflichen Vorsorge gesteigert werden könnten. Ein Wundermittel gibt es leider nicht – aber eins ist klar: Es darf keine Tabus geben. Welche Kosten sind gerechtfertigt? Wie können wir die Marktmacht gegenüber den Banken erhöhen? Wo und wie können wir mit anderen Pensionskassen kooperieren? Welches sind ihre positiven und/oder negativen Erfahrungen in der Praxis? |



Urs Eicher
Präsident, PK-Netz

**STATE STREET
GLOBAL ADVISORS®**



RESPONDING TO THE NEW INVESTMENT REALITY

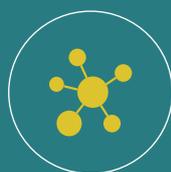
Responsible Investing with Global Capabilities



Institutional



ESG



Smart Beta



ETFs



Global Cash



DC

Find out more and visit us at booth number 103

[ssga.com](https://www.ssga.com)

State Street Global Advisors AG, Beethovenstr. 19, CH-8027 Zurich. Authorised and regulated by Eidgenössische Finanzmarktaufsicht ("FINMA").

Handelsregister: CHE-105.078.458. T: +41 (0)44 245 7000. F: +41 (0)44 245 70 16.

© 2018 State Street Corporation. All rights reserved. ID12580 2082454.1.1.EMEA.PR Exp. Date: 30/06/2019.

Schweizerischer Gewerbeverband sgv

Gründungsjahr	1879
Sitz	Bern
Rechtsform	Verein
Mitglieder	Der Schweizerische Gewerbeverband sgv, die Nummer eins der Schweizer KMU-Wirtschaft, vertritt über 230 Verbände und gegen 500 000 Unternehmen. Mitglieder des sgv sind die kantonalen Gewerbeverbände, Berufs- und Branchenverbände sowie die Organisationen der Gewerbebeförderung.
Wirkungsfeld	Der Schweizerische Gewerbeverband sgv vertritt die Interessen der kleinen und mittleren Unternehmen KMU in der Schweiz. Er bildet die nationale Interessenvertretung zur Förderung der KMU und der Selbständigerwerbenden in der Schweiz.
Website	www.sgv-usam.ch und www.proparis.ch

Als grösster Dachverband der Schweizer Wirtschaft ist der Schweizerische Gewerbeverband sgv die repräsentativste Wirtschaftsorganisation in der Schweiz und bildet die nationale und internationale Interessenvertretung zur Förderung der schweizerischen KMU und der Gewerbetreibenden.

Vor diesem Hintergrund übernimmt der sgv die führende Rolle bei der Formulierung der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für eine wettbewerbsfähige und wachstumsorientierte schweizerische KMU-Wirtschaft. Er setzt sich für Selbstverantwortung, Eigentumsgarantie und einen schlanken und effizienten Staat im Sinn der in der Bundesverfassung verankerten Wirtschaftsfreiheit ein.

Weniger Auflagen und tiefere Abgaben

Im ureigenen Kerngeschäft der KMU-Politik strebt der sgv generell die Reduzierung der gesetzlichen Normen und Vorschriften an, engagiert sich für die administrative Entlastung der KMU und kämpft für die Senkung von Steuern, Abgaben und Gebühren. Um diese Interessen zu verteidigen und zu fördern, betreibt der sgv permanentes und professionelles Lobbying auf eidgenössischer Ebene.

Der Schweizerische Gewerbeverband sgv ist parteipolitisch unabhängig. Sein Einsatz im Dienst der Schweizer KMU gilt optimalen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen sowie einem unternehmensfreundlichen Um-

feld. Zu den prioritären Themen des sgv gehören Sozial- und Arbeitsmarktpolitik. Der Schweizerische Gewerbeverband sgv ist referendumsfähig, was er immer wieder unter Beweis stellt. Er beteiligt sich nicht nur aktiv am politischen Willensbildungsprozess, sondern betreibt ebenso erfolgreich die Themenführerschaft.

Als Dachorganisation mit seinen über 230 Mitgliedsverbänden ist der sgv bestens vernetzt. Über seine Vertreterinnen und Vertreter im eidgenössischen Parlament sowie in denjenigen der Kantone und Gemeinden, aber auch über die kantonalen Gewerbeverbände und die Branchenverbände reichen die Verbindungen des sgv von der nationalen Politik direkt bis zum Stammtisch.

Kraftvolle Stimme der KMU

- Die Medien des sgv unterscheiden sich deutlich von den meisten anderen Publikationen im Schweizer Blätterwald, indem sie pointiert bürgerlich und wirtschaftsnah berichten.
- Die Schweizerische Gewerbezeitung *sgz* (Auflage 107 600 Exemplare) und ihr französischsprachiges Pendant *Journal des arts et métiers jam* (Auflage 34 600 Exemplare) verleihen den Schweizer KMU eine kraftvolle Stimme. Die Printmedien des sgv erreichen die Entscheidungsträger in Wirtschaft, Politik und Verwaltung ebenso wie die Führungskräfte in den KMU, ganz direkt und ohne Streuverluste.

Proparis Vorsorge-Stiftung Gewerbe Schweiz

Proparis wurde vom Schweizerischen Gewerbeverband sgv bereits 1957 als «Gemeinschaftsstiftung für berufliche Vorsorge im Schweizerischen Gewerbe GSFSG» gegründet, um Klein- und Mittelbetrieben einen Zugang zur beruflichen Vorsorge zu ermöglichen.

Heute vereint *proparis* als Dienstleistungszentrum im Schoss des sgv insgesamt 13 Vorsorgewerke aus verschiedenen Berufsorganisationen und KMU-Verbänden von Metzgern, Floristen, Schreibern, Gärtnern, Coiffeuren, dem Schuh- und Mobilitätsgewerbe, Optikern, der Milchwirtschaft und anderen mehr. Insgesamt befinden sich unter dem *proparis*-Dach heute rund 11 000 KMU-Betriebe mit knapp 85 000 Destinatären, davon sind lediglich ein Achtel Rentner mit einem Kapitalanteil von 25 Prozent an den gebundenen Vorsorgemitteln. Die Stiftung *proparis* bildet das starke Vorsorge-Dach und den rechtlichen Rahmen für alle diese angeschlossenen Pensionskassen. Sie ist als zentrale Dienstleistungsstelle die Drehscheibe und Taktgeberin für die professionelle Durchführung der beruflichen Vorsorge. Annäherungsweise funktioniert *proparis* also als eine Art Sammelstiftung für verschiedene Gemeinschaftseinrichtungen.

Dank der breiten Verankerung von *proparis* profitieren die uns angeschlossenen Verbände, Berufsorganisationen und Unternehmen von ausgezeichneten Bedingungen sowie von einer effizienten und professionellen Durchführung für die 1. und 2. Säule in einem immer anspruchsvolleren Umfeld. |



Kurt Gfeller
Vizedirektor,
Schweizerischer Gewerbeverband sgv



PK/SOFTECH AG

Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung von Software für die berufliche Vorsorge und bieten die dazugehörigen Dienstleistungen an.

Unsere Produktfamilie: Leistungsfähige Standardprodukte für die Pensionskassenverwaltung, exklusiv in der Schweiz entwickelt.

PK/S

Die zukunftsweisende Pensionskassen-Software

PK/S.Live

Das vielfältige Simulationstool für Ihre Versicherten

PK/S.FZ

Verwaltung von Freizügigkeitsguthaben mit integrierter Depotverwaltung

PK Softech AG
Grabenackerstrasse 11
4142 Münchenstein

☎ 061 560 77 88
☎ 061 560 77 80
🌐 www.pksoftech.ch

PK/SOFTECH AG

Verband Verwaltungsfachleute für Personalvorsorge (VVP)

Gründungsjahr	1989
Sitz	Aarau
Organisation	Verein mit rund 500 Mitgliedern.
Mitarbeiter / Mitglieder	Sekretariat bei BAV GastroSocial in Aarau.
Wirkungsfeld	Berufliche Vorsorge, Absolventen der Fachschule in Olten.
Vorstand	Daniela Egli (Präsidentin), Adrian Brupbacher, Urs Hunziker, Yvonne Monica, Karin Purtschert, Lukas Wiede, René Schulz.
Website	www.vvp.ch

Der Verband führt jährlich ein Seminar und einen Schultag durch. Zielsetzung ist die berufliche Weiterbildung im Bereich der beruflichen Vorsorge. In Bern finden monatliche Treffen von Verbandsmitgliedern statt. Sowohl am Seminar wie auch an den regionalen Treffen ist die Pflege des Netzwerks ein wesentlicher Aspekt. Der Verband setzt sich zudem in verschiedenen Organisationen für eine Weiterentwicklung der beruflichen Vorsorge ein. Verschiedene Verbandsmitglieder stellen sich bei den unentgeltlichen BVG-Auskünften als Auskunftspersonen zur Verfügung und wirken als Dozenten und Prüfungsexperten an der Fachschule in Olten mit.

Prioritäten der Institution im 2018

Prioritär sind die Aus- und Weiterbildung der Verbandsmitglieder mit Seminar und Schultag, die Teilnahme an der Fachmesse 2. Säule 2018 sowie die Mitarbeit bei anderen Organisationen.

Wirtschaftliches und politisches Umfeld

Der Verband beteiligt sich regelmässig an Vernehmlassungen zu gesetzlichen Änderungen im Bereich der 2. Säule.

Leitmotiv in der Führung der Institution

Die Zielsetzungen des Vereins sind die stete Aus- und Weiterbildung im Bereich der beruflichen Vorsorge, die Teilnahme bei Vernehmlassungen, die Pflege des Netzwerks unter den Ver-

bandsmitgliedern und die Mitarbeit in weiteren Organisationen innerhalb der beruflichen Vorsorge. Der VVP setzt sich auch dafür ein, dass die in der beruflichen Vorsorge versicherten Personen dank dem erworbenen Fachwissen jederzeit transparent und sachgerecht informiert werden können.

Wahrnehmung der Institution

Die Mitglieder des Vereins sollen bei der Durchführung der beruflichen Vorsorge als kompetente Gesprächspartner für Versicherte, Arbeitgeber und weitere Beteiligte wahrgenommen werden.

Empfehlungen für die Messe 2018

Ein Besuch lohnt sich, um sich über Neuerungen und Innovationen aufzudatieren sowie das Netzwerk pflegen zu können. |



Daniela Egli
Präsidentin VVP

PEKA – DIE MODULARE PENSIONSKASSENSOFTWARE

PEKA lässt sich einfach auf individuelle Bedürfnisse anpassen und bietet:

SICHERHEIT

Die Führung durch die Verarbeitungsschritte erfolgt automatisiert und systemunterstützt.

VERTRAUEN

Die Software unterstützt das Interne Kontrollsystem (IKS).

UNABHÄNGIGKEIT

Das Simulationstool ermöglicht Berechnungen für Versicherte via Webbrowser.

FLEXIBILITÄT

Die Software eignet sich auch für Sammelstiftungen.



VPS Verlag Personalvorsorge und Sozialversicherung AG

Gründungsjahr	1987
Sitz	Luzern
Organisation	Aktiengesellschaft
Mitarbeiter	18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Verlag, rund 120 Fachleute, aktiv in verschiedenen Fachgruppen.
Wirkungsfeld	Der VPS-Verlag setzt sich für das bestehende Drei-Säulen-System ein. Er engagiert sich für eine freiheitliche, sozialpartnerschaftlich organisierte und dezentrale 2. Säule. Der VPS-Verlag ist Herausgeber der zweisprachigen Fachzeitschriften «Schweizer Personalvorsorge» und «Schweizer Sozialversicherung» sowie der Newsletter «Vorsorge Aktuell» und «Sozialversicherung Aktuell». Zudem führt der VPS-Verlag Tagungen, Schulungen und Fachmessen durch.
Websites	www.schweizerpersonalvorsorge.ch und www.schweizersozialversicherung.ch www.symposium-2.ch

Seit 30 Jahren setzt sich der VPS-Verlag für eine sozialpartnerschaftlich geführte 2. Säule ein. Ziel des VPS-Verlags ist es, allen Personen, die sich mit der beruflichen Vorsorge und den Sozialversicherungen befassen, eine unabhängige und neutrale Informations- und Diskussionsplattform zur Verfügung zu stellen. Dabei wird die dezentrale Vielfalt der Träger, deren Unabhängigkeit und Eigenverantwortung unterstützt.

Netzwerk von Fachleuten

Aktionäre des Verlags sind ausschliesslich natürliche Personen, die in den verschiedensten Funktionen für den Verlag tätig sind. Dem Verlag steht ein Netzwerk von profilierten Fachleuten der beruflichen Vorsorge und der Sozialversicherungen als kompetente Autoren, Referentinnen und Dozenten für seine vielfältigen Aktivitäten zur Verfügung.

Klar, kompetent, praxisorientiert

Der VPS-Verlag ist Herausgeber der monatlich erscheinenden Fachzeitschrift «Schweizer Personalvorsorge» und des wöchentlichen Newsletters «Vorsorge Aktuell» sowie der Quartalszeitschrift «Schweizer Sozialversicherung» und des zweiwöchentlichen

Newsletters «Sozialversicherung Aktuell».

Durch eine praxisorientierte und allgemein verständliche, interessen- und parteiunabhängige Publizistik will der Verlag einen Beitrag zum besseren Verständnis für das komplexe Gebiet der beruflichen Vorsorge und der Sozialversicherungen in möglichst breiten Kreisen leisten.

Die Zeitschriften bieten praxisbezogene Fachinformationen zu Themen der beruflichen Vorsorge und der Sozialversicherungen in Deutsch und Französisch. Die «Schweizer Personalvorsorge» richtet sich primär an Fachleute aus dem Bereich der beruflichen Vorsorge, insbesondere an Stiftungsräte von Pensionskassen. Die «Schweizer Sozialversicherung» richtet sich an Sozialversicherungs- und HR-Fachleute.

Zudem publiziert der VPS-Verlag verschiedene Sonderausgaben und Bücher, beispielsweise ein Fachwörterbuch für die berufliche Vorsorge und einen Diktionär der beruflichen Vorsorge.

Aus- und Weiterbildung

Der VPS-Verlag bietet neben der Aus- und Weiterbildung mit Publikationen auch eine unabhängige Aus-

und Weiterbildungsplattform an, mit Tagungen, Schulungen und Workshops. Aufgegriffen werden Themen der operativen und strategischen Führungsebene. Ausserdem organisiert der Verlag jedes Jahr eine Fachmesse, abwechselnd in Zürich und Lausanne.

Treffpunkt für die 2. Säule

Nach grossem Erfolg in den letzten Jahren führen wir bereits zum 8. Mal eine Fachmesse 2. Säule in Zürich durch. Diese Fachmesse wird neu begleitet von einem Symposium und ist eine wichtige Plattform sowie ein bedeutender Treffpunkt für alle Personen, die sich in der Welt der 2. Säule bewegen. Das Symposium bietet die Möglichkeit, sich zu informieren, sich weiterzubilden, wertvolle Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.

Das vielfältige Ausstellerangebot bietet einen Überblick über aktuelle Produkte und Dienstleistungen auf dem Markt der 2. Säule. Das Symposium beinhaltet spannende Diskussionen zu aktuellen Themen und liefert neue Impulse und Inspirationen. Wir freuen uns, Sie am diesjährigen Symposium begrüssen zu dürfen. |



Peter Schnider
Direktor VPS-Verlag



PINEBRIDGE[®]
INVESTMENTS

Jahrzehntelange Erfahrung, fokussiert auf aktive Anlagen

Besuchen Sie uns am **Stand-Nr. 55**

[Explore pinebridge.com](https://www.pinebridge.com)

MULTI-ASSET | FIXED INCOME | EQUITIES | ALTERNATIVES

Alle geäußerten Ansichten geben die Meinung des Managers wieder und können sich ändern. Der Inhalt dieses Artikels sollte als finanzielle Förderung im Rahmen der FCA-Verhaltensregeln ausgelegt werden. PineBridge Investments Switzerland GmbH ist von der Swiss Financial Market Supervisory Authority ("FINMA") autorisiert und reguliert.

Referenten

Das Thema der beruflichen Vorsorge ist so facettenreich wie kaum ein anderes Fachgebiet. Entsprechend breit muss auch die Palette der Referentinnen und Referenten sein, damit ein Anlass allen Ansprüchen an eine umfassende Weiterbildung gerecht wird. Vom Anlagespezialisten über den Stiftungsratspräsidenten, den IT-Crack, die Pensionskassengeschäftsführerin und den HR-Chef eines Medizinaltechnikunternehmens bis zur Extremsportlerin – sie alle freuen sich am 6. und 7. Juni auf Sie!



Marco Bagutti

Leiter Kapitalanlagen, Stiftung Auffangeinrichtung BVG

Marco Bagutti verantwortet seit Ende 2008 den Fachbereich Kapitalanlagen bei der Stiftung Auffangeinrichtung BVG, die derzeit ein Vorsorgevermögen von 15 Mrd. Franken verwaltet. Bagutti ist zudem Mitglied des Anlagekomitees der PK ABB, der ASGA sowie des Ausschusses für Anlagefragen der BVG-Kommission. Zuvor war er im Bereich der Institutionellen Vermögensverwaltung bei Pictet & Cie, BSI AG und der Deutschen Bank tätig und handelte Optionen- und Futures bei der UBS. Er wurde am New York Institute of Finance zum Optionen- und Futures Händler ausgebildet und ist seit 1992 CFA Charterholder. Er war Gründungsmitglied der CFA Society Switzerland und präsidierte diese während drei Jahre.

Stefanie Becker

Geschäftsleiterin Alzheimer Schweiz

Stefanie Becker, Dr. phil., Psychologin und Gerontologin, hat im Jahr 2000 an der Universität Heidelberg promoviert und bis 2010 psycho-gerontologische Forschungsarbeiten verfasst. Von 2010 bis 2012 leitete sie den Forschungsschwerpunkt «Generationenbeziehungen und Alterspolitik» und von 2012 bis 2015 das interdisziplinäre Institut Alter an der Berner Fachhochschule. Von 2012 bis 2016 war sie im Präsidium der Schweizerischen Gesellschaft für Gerontologie und ist seither als Vorstandsmitglied tätig. Seit 2016 ist Becker Geschäftsleiterin von Alzheimer Schweiz. Sie ist Gründerin und leitende Redaktorin der zweisprachigen Fachzeitschrift «Angewandte Gerontologie».



Stefan Beiner

Stellvertretender Direktor/Leiter Bereich Asset Management PUBLICA

Stefan Beiner ist stellvertretender Direktor von PUBLICA und leitet den Bereich Asset Management. Zuvor war er bei McKinsey als Projektleiter in der Einheit Corporate Finance angestellt. Er ist zudem Lehrbeauftragter für Finance an der Universität St. Gallen. Seine ökonomische Ausbildung absolvierte er an den Universitäten Bern, St. Gallen und Oxford. PUBLICA ist eine autonome öffentlich-rechtliche Sammeleinrichtung mit über 100 000 Destinatären und umfasst 20 unterschiedliche Vorsorgewerke. Mit einem Vermögen von rund 39 Mrd. Franken gehört PUBLICA zu den grössten Vorsorgeeinrichtungen der Schweiz.

70% der US-Infrastruktur wird durch US Municipal Bonds finanziert



US Municipal Bonds – DIE Alternative für Ihr Obligationenportfolio

Vergleich zu Unternehmensanleihen*:

- Besseres Rating
- Vergleichbare Duration
- Tiefere Defaults
- Höhere Verfallrenditen**

BNY Mellon U.S. Municipal Infrastructure Debt Fund

STANDISH
BYNY MELLON AMNA


BNY MELLON

www.bnymellonim.com

Der Wert von Investments kann sinken. Deshalb besteht die Möglichkeit, dass Anleger den investierten Betrag nicht in voller Höhe zurückerhalten.

Nur zu illustrativen Zwecken. *Quelle: Bloomberg/Barclays, 30.11.2017. ** S&P und BNY Mellon AMNA, 31.10 2016.

Ausschliesslich für qualifizierte Investoren. Dies ist ein Produktangebot und stellt keine Anlageberatung dar. Eine vollständige Übersicht der Risiken dieses Fonds/dieser Fonds finden Sie im Verkaufsprospekt oder in den weiteren Produktunterlagen. Vor einem Investment sollten Anleger den aktuellsten Verkaufsprospekt, die Jahresberichte sowie die Wesentlichen Anlegerinformationen (KIID) des entsprechenden Fonds aufmerksam lesen. Diese Dokumente finden Sie auf www.bnymellon.com. Der Fonds ist ein der BNY Mellon Global Funds, plc, einer nach irischem Recht gegründeten offenen Investmentgesellschaft mit variablem Kapital, beschränkter Haftung und Haftungstrennung zwischen den einzelnen Teilfonds. Das Unternehmen ist von der Zentralbank Irlands als OGAW-Fonds zugelassen. Die Verwaltungsgesellschaft ist BNY Mellon Global Management Limited, die von der Zentralbank Irlands zugelassen ist und von dieser auch beaufsichtigt wird. Eingetragener Firmensitz: 33 Sir John Rogerson's Quay, Dublin 2, Irland. DIE FOLGENDEN RISIKEN KÖNNEN NICHT UMFASSEND VOM RISIKO- UND ERTRAGSINDIKATOR ERFASST WERDEN: Zinsänderungs-/Inflationsrisiko: Anlagen in Anleihen/ Geldmarktpapieren werden durch die Zinsentwicklung sowie Inflationstrends beeinflusst, die den Wert des Fonds beeinträchtigen können. Risiko in Verbindung mit Bonität und Wertpapieren ohne Rating: Anleihen mit niedriger Bonität oder Anleihen ohne Rating sind mit einem höheren Ausfallrisiko verbunden. Diese Anlagen können den Wert des Fonds beeinträchtigen. Kreditrisiko: Der Emittent eines vom Fonds gehaltenen Wertpapiers bezahlt möglicherweise den Ertrag bzw. die Kapitalrückzahlung nicht bei Fälligkeit. Kontrahentenrisiko: Die Insolvenz von Instituten, die Dienstleistungen wie die Verwahrung von Vermögenswerten erbringen oder als Kontrahent bei Derivatgeschäften oder anderen vertraglichen Vereinbarungen auftreten, kann dem Fonds einen finanziellen Verlust beschern. Bei BNY Mellon handelt es sich um den Markennamen der The Bank of New York Mellon Corporation sowie deren Tochtergesellschaften. Herausgegeben in der Schweiz von BNY Mellon Investments Switzerland GmbH, Talacker 29, CH-8001 Zürich, Schweiz. Autorisiert und beaufsichtigt von der FINMA. AB00156 – gültig bis 13. Juli 2018. T6703 04/18



Evelyne Binsack

Bergführerin, Helikopterpilotin, Extrem-Bergsteigerin, Bestseller-Autorin und Abenteuerin

Evelyne Binsack absolvierte 1991 als eine der ersten Frauen Europas die Ausbildung zur diplomierten Bergführerin, bestieg 2001 als erste Schweizerin den Mount Everest, bewältigte die Eiger-Nordwand (1990, 1994, 1999) u.a. im Alleingang und kletterte auf die höchsten Gipfel des Himalayas und der Anden. Ihre grösste Herausforderung war zwischen 2006 und 2008 das Extrem-Abenteuer, in 484 Tagen und 25 000 Kilometern durch 16 Länder von der Schweiz zum Südpol zu gelangen – und dies aus eigener Muskelkraft mit Fahrrad, zu Fuss, mit Ski und Schlitten.

David J. Blumer

BlackRock, Global Head of Alternative Investors

David J. Blumer ist Senior Managing Director, Global Head of Alternative Investors und Mitglied des Global Executive Committees bei BlackRock. Bevor Blumer im September 2017 seine aktuelle Aufgabe übernahm, war er Leiter Europa, Mittlerer Osten und Afrika bei BlackRock. Vor seinem Firmeneintritt im Jahr 2013 war Blumer in Führungspositionen für die Swiss Re und die Credit Suisse tätig. Er war auch Mitglied des Verwaltungsrats der SIX Swiss Exchange und bis vor kurzem Mitglied des Verwaltungsrats von RobecoSAM.



Thomas Breitenmoser

Leiter Investment-Consulting/-Controlling, Mitglied der Geschäftsleitung, Complementa

Thomas Breitenmoser absolvierte sein Betriebsökonomie-Studium an der Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule Zürich und ergänzte seine Ausbildung mit einem Executive MBA in Asset und Wealth Management an den Universitäten Lausanne und Carnegie Mellon (Pittsburgh, USA), den Ausbildungen zum Chartered Financial Analyst (CFA) und dem Chartered Alternative Investment Analyst (CAIA). Breitenmoser weist langjährige Branchen- und Führungserfahrung bei Swisscanto/ZKB, JPMorgan Asset Management, Merill Lynch Investment Manager Zürich und der Credit Suisse auf. Ausserdem war er über acht Jahre in den Funktionen Stiftungsrat/ Stiftungsratspräsident und Präsident der Anlagekommission für die Pensionskasse JPMorgan Chase Suisse tätig.

Rudolf Bruder

Leiter Kundenservice und Leistungen, Helsana

Rudolf Bruder ist seit Juli 2010 Mitglied der Geschäftsleitung der Helsana-Gruppe und seit 1997 im Dienst von Helsana. Von 2001 bis 2010 als Leiter Finanz- und Rechnungswesen und von 2010 bis 2016 zuerst als Leiter Finanzen und ab April 2015 als Leiter Finanzen und Versicherungstechnik. Seit dem 1. Januar 2017 leitet er den Geschäftsleitungsbereich Kundenservice und Leistungen. Vor seinem Eintritt bei Helsana war er neun Jahre bei zwei Banken tätig und arbeitete zuletzt bei Europcar Schweiz als Leiter Debitorenbuchhaltung und Kundendienst. Bruder ist Verwaltungsratspräsident der Einkaufsgemeinschaft HSK und Mitglied des Verwaltungsrats der Schaden Service Schweiz. Er absolvierte eine kaufmännische Grundausbildung in der Bankbranche, ist Betriebsökonom HWV und verfügt über einen Executive Master of Corporate Finance.



Werner Bürki

Head Trading & Member of the Management Committee, Securities & Exchanges, SIX

Werner Bürki ist seit April 2018 Head Trading und Mitglied der Geschäftsleitung von Securities & Exchanges bei SIX. Zudem ist er seit Oktober 2001 Geschäftsführer von SIX Exfeed AG, die er als europäischen Rohdatenlieferanten etablierte. Zuvor war er von 2002 bis 2011 Mitglied des STOXX Supervisory Board. 1992 startete er als Sales Manager bei Dow Jones Markets Switzerland AG. Bis 2001 wurde er dort Geschäftsleitungsmitglied und Mitglied des Verwaltungsrats, wobei er ab Juni 1998 die Geschäftsführung Schweiz der Bridge Information Systems übernahm. Bürki absolvierte die Kaderschule in Zürich und spezialisierte sich in früheren Jahren im Bereich Optionenhandel und Futures, wobei er 1987 eine Spezialausbildung am Institute of Finance in New York absolvierte.

M&S – DER FÜHRENDE HERSTELLER VON SOZIALVERSICHERUNGSLÖSUNGEN

M&S | Pension digitalisiert



M&S | Pension bietet Ihnen alle Komponenten, um Ihre Pensionskasse digital fit zu machen.



Erfahren Sie jetzt mehr darüber unter www.m-s.ch/digitalisiert.



Lisa Catena
Komikerin, Musikerin und Kolumnistin

Lisa Catenas Bühnenkarriere begann vor 15 Jahren als Gitarristin einer Punkband. Seither hat sie ein paar Gitarrenverstärker entsorgt, zwei Chansonprogramme auf die Bühne gebracht und Satire und Komik für sich entdeckt. Mit ihrem ersten Programm «Wäutriede» gewinnt Catena als erste Frau überhaupt den «Swiss Comedy Award». Catena überschreitet gerne Grenzen. Regelmässig auch die nach Deutschland: 2015 gewann sie den Kleinkunstpreis Kabarett Kaktus in München, 2017 den Stuttgarter Besen in Silber und ist seither fester Bestandteil der jungen Kabarett-Szene im grossen Kanton.

Jérôme Cosandey
Forschungsleiter Sozialpolitik, Avenir Suisse

Jérôme Cosandey setzt sich als Senior Fellow und Forschungsleiter Finanzierbare Sozialpolitik von Avenir Suisse vorwiegend mit der Altersvorsorge, Gesundheitspolitik sowie mit dem Generationenvertrag auseinander. Er ist Autor zahlreicher Publikationen zu diesen Themen, unter anderem «Verjüngungskur für die Altersvorsorge» (2013) und «Generationenungerechtigkeit überwinden» (2014), beide im NZZ Verlag. Nach seiner Promotion an der ETH war er mehrere Jahre als Strategieberater bei The Boston Consulting Group, danach bei der UBS tätig. Er hält zudem einen Master der Universität Genf in internationaler Wirtschaftsgeschichte.



Daniel Dubach
Dubach Advisory GmbH

Daniel Dubach ist Gesellschafter und Geschäftsführer der Dubach Advisory GmbH. Er berät institutionelle Anleger und weitere Finanzdienstleister in Vorsorgefragen und insbesondere bei der Anlagetätigkeit und ist Mitglied in verschiedenen Stiftungs- und Verwaltungsratsgremien. In seinen früheren Tätigkeiten war Dubach unter anderem Geschäftsführer einer Anlagestiftung sowie CIO einer Pensionskassen-Managementgesellschaft. Der studierte Finanzökonom mit Zusatzausbildung zum eidg. dipl. Finanz- und Anlageexperten besitzt nebst breiten Kenntnissen der Vorsorge- und Anlagewelt auch berufliche Erfahrungen in Fachjournalismus und Finanzkommunikation sowie im Bankwesen.

Urs Eicher
Präsident PK-Netz 2. Säule

Nach den Schulen in Basel sowie Lehr- und Wanderjahren im Textilhandel war Urs Eicher 35 Jahre in der Fliegerei tätig, insbesondere als «Maitre de Cabine» bei Swissair und Swiss. Von 2001 bis 2009 war er Präsident von kapers, der Gewerkschaft des Kabinenpersonals der Schweiz, deren Interessen er auch im Grounding vertrat. Eicher ist seit 2010 Präsident von PK-Netz, der BVG-Plattform der Arbeitnehmenden.



Beatrice Eichenberger Schapper
Geschäftsführerin PK Mettler-Toledo

Die Betriebswirtin Beatrice Eichenberger studierte an der Universität Zürich und verfügt über eidgenössische Diplome als Pensionskassenleiterin, Finanzanalytikerin und Vermögensverwalterin. Seit 2012 ist sie Geschäftsführerin der Mettler-Toledo Pensionskasse. Zuvor war Eichenberger Schapper unter anderem für die Pensionskasse der Credit Suisse Group tätig. 2013 wurde sie in den Vorstand des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP gewählt.

Good Governance: Erfolgsfaktor für Schwellenländer-Investments

Vertrauen
muss verdient werden

Amundi
ASSET MANAGEMENT

Während der letzten zehn Jahre haben Schwellenländer rund 80 % zum globalen Wirtschaftswachstum beigetragen und ein steigendes Anlegerinteresse auf sich gezogen. Wer Aspekte einer guten Unternehmensführung berücksichtigt, kann Risiken deutlich abfedern.

Von Giles Bedford, Co-Head of Emerging Markets Client Portfolio Management & Business Development, Amundi London und Renato Aebi, eidg. dipl. Pensionskassenleiter, Institutional Clients Amundi Suisse

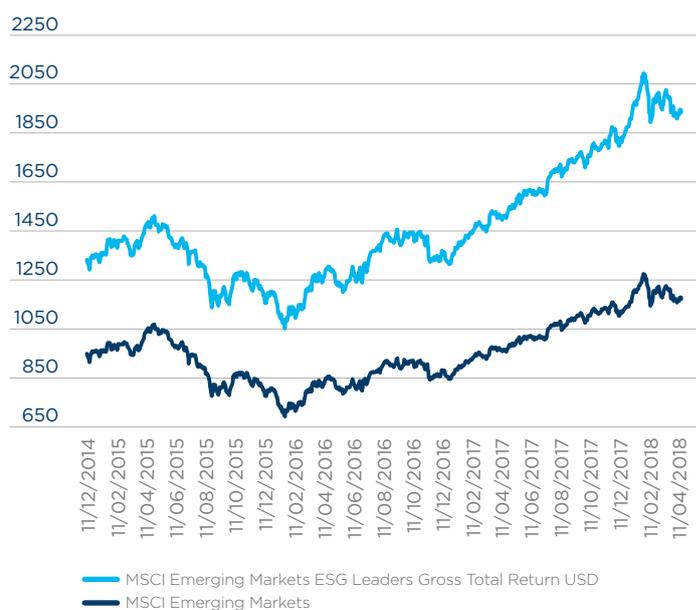
Schwellenländer wecken bei Anlegern unterschiedliche Assoziationen. Einerseits bieten sie dank der sich dynamisch entwickelnden Bevölkerung und der Wachstumsdynamik attraktive Chancen. Andererseits können unerwartete Renditeschwankungen drohen. Schwellenländer-Investments waren in der Vergangenheit vergleichsweise volatil, oft bei gleichzeitig niedrigeren Bewertungsfaktoren und höheren Spreads. Dies führt auch dazu, dass Pensionskassen relativ stärker in Schwellenländer-Aktien als in -Bonds investierten. In der Zwischenzeit sind die Märkte jedoch reifer geworden. Seit den 90er Jahren dominiert auf der Bond-Seite ein Anlageuniversum in Hartwährung. Auf dem Aktienmarkt gab es eine Reihe von Privatisierungen, da viele Schwellenländer ein offeneres Wirtschaftsmodell und eine wettbewerbsfähigere Zukunft anstreben. Zudem haben immer mehr Unternehmensmittelen auf dem Bond-Markt für breitere und tiefere Märkte gesorgt.

Was sich hingegen kaum verändert hat, sind die Schwellenländer-Benchmarks, wobei zwei Anbieter das Feld dominieren: JPMorgan bei Obligationen und MSCI bei Aktien. In den Indizes sind z. B. auch nicht im Interesse von Minderheitsaktionären geführte Titel enthalten. Hier setzen wir mit Governance-Kriterien an, mit denen wir analysieren, ob das Management eines Unternehmens im Interesse von Anlegern agiert.

Wie diese Aspekte zu managen sind, wird derzeit intensiv diskutiert. Einige Asset Manager investieren in die detaillierte Analyse der Managementstruktur eines Unternehmens. Andere setzen auf datengestützte Ansätze, die jedoch wegen unterschiedlicher Berichtsstandards verzerrt sein können. Wir glauben, dass der enge Kontakt zum Management die beste Lösung ist. Im stetigen Dialog können wir ein Verständnis dafür entwickeln, wie ein Unternehmen arbeitet, strategische und taktische Entscheidungen trifft und sich veränderten Marktbedingungen anpasst. Aus unserer Sicht gibt es keine Alternative zu einem direkten Engagement, das die Prinzipien einer guten Führung in den Schwellenländern umfasst.

Amundi ist mit einem verwalteten Vermögen von mehr als 1'400 Mrd. Euro der grösste Vermögensverwalter Europas. Im ESG-Management sind wir einer der Pioniere und bieten das gesamte Spektrum an Responsible-Investment-Ansätzen an. Dazu zählt auch die zusammen mit der Weltbanktochter IFC lancierte Emerging Market Green Bond Strategie. Das Volumen von 1.42 Milliarden US-Dollar spiegelt das grosse Interesse nach Schwellenländeranleihen in Kombination mit Investitionen in Klimaprojekte wider. Die mehrstufige Anlagestrategie, die lange Anlageperiode und die fundierte ESG-Politik sind wichtige Elemente, um den Bedürfnissen der Investoren nach höheren Renditen aus Schwellenländern in Kombination mit Mechanismen zur Risikominderung gerecht zu werden.

Emerging Markets: ESG Leaders vs Broad Market



Dieses Material richtet sich ausschliesslich an institutionelle, professionelle, qualifizierte oder erfahrene Anleger und Vertriebsträger. Es darf nicht an die Öffentlichkeit, Privatkunden oder Privatanleger in irgendeiner Gerichtsbarkeit oder an "US Persons" verteilt werden. Darüber hinaus sollte ein solcher Anleger in der Schweiz ein qualifizierter Anleger im Sinne der Bestimmungen des schweizerischen Kollektivanlagengesetzes vom 23. Juni 2006 (KAG), der schweizerischen Kollektivanlagenverordnung vom 22. November 2006 (KKV) sein - und das FINMA-Rundschreiben 2013/09 über den Vertrieb von kollektiven Kapitalanlagen vom 28. August 2013. Dieses Material darf in der Schweiz keinesfalls an Anleger verteilt werden, die die Definition von "qualifizierten Anlegern" im Sinne der geltenden Rechtsvorschriften nicht einhalten.

Vertreter in der Schweiz ist: CACEIS (Switzerland) SA, Route de Signy 35, CH-1260 Nyon.

Zahlstelle in der Schweiz ist: CACEIS Bank, Paris, succursale de Nyon / Suisse, Route de Signy 35, CH-1260 Nyon. Der Prospekt, die wesentlichen Informationen für die Anlegerinnen und Anleger, der Fondsvertrag sowie der Jahres- und Halbjahresbericht können kostenlos beim Vertreter in der Schweiz bezogen werden.



Reto Fanger

Dr. iur., Rechtsanwalt, ADVOKATUR FANGER Luzern

Reto Fanger ist seit 2011 Datenschutzbeauftragter des Kantons Luzern (datenschutz.lu.ch) und seit 2003 in Luzern als Rechtsanwalt tätig (beratend und forensisch). Er ist Gründer und Inhaber der Anwaltskanzlei ADVOKATUR FANGER in Luzern. Zudem ist er als Hochschuldozent aktiv: Seit 2017 ist Fanger Mitorganisator des Lucerne LAW & IT Summit (LITS) der Universität Luzern und seit 2005 Rechtsdozent an der Hochschule Luzern (Departemente Wirtschaft, Technik & Architektur sowie Informatik). Seit 2003 ist er Lehrbeauftragter Privatrecht an der Universität Luzern. Im Jahr 2005 doktorierte er an der Universität Basel (Digitale Dokumente als Beweis im Zivilprozess), 2001 erwarb er das Rechtsanwaltspatent und 1998 das Lizentiat an der Universität Fribourg.

Mario Fascetti

Leiter Informatik und Organisation, Pensionskasse SBB

Mario Fascetti treibt seit 2001 als Leiter Informatik und Organisation bei der Pensionskasse SBB die Digitalisierung voran. Von 1999 bis 2001 war er Senior Projektleiter berufliche Vorsorge bei Clan Informatik. Davor war er für die Swisscom IT Projektleiter bei der Gründung der Pensionskasse comPlan, Teilprojektleiter Customer Care and Billing System und in den Jahren 1996 bis 1998 Leiter Pensionskasse C25 der Post/Swisscom. Daneben hat der eidg. dipl. Wirtschaftsinformatiker diverse Artikel zu IT-Themen in der «Schweizer Personalvorsorge» publiziert.



Pedro Fischer

Spezialist Personalvorsorge, Leiter Kommunikation, Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE)

Gestartet 1986 in der Krankenversicherung, zuletzt als Vertriebs- und Marketingleiter und mehr als 20 Jahre profunde Kenntnisse und Erfahrung in der beruflichen Vorsorge wie auch in anderen Sozialversicherungszweigen wie AHV und 3. Säule. Im Jahr 1996 folgte der Wechsel zur Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE), wo Pedro Fischer zunächst Leiter der Rentenabteilung sowie Projektverantwortlicher für Kommunikation war. Seit 2004 ist er Leiter Kommunikation und Geschäftsleitungsmittglied der SVE. Seit 2013 Fachdozent im Bereich Kommunikation an der Hochschule Luzern im Ausbildungslehrgang DAS/MAS Pensionskassenmanagement und Referent bei ASIP-SR-Ausbildungsmodule, seit 2009 Thema «Kommunikation».

Luc Fröhlich

Leiter Investment Directing für asiatische Obligationenfonds bei Fidelity International in Hong Kong

Luc Fröhlich stammt ursprünglich aus Fribourg, ist aber seit 2011 in Asien tätig. Er hat in St. Gallen Betriebswirtschaft studiert und später ein CFA und ein CAIA-Diplom erreicht. Seine Karriere begann er als Kreditanalyst bei Credit Suisse. Danach ging er nach London (Bank of Tokyo-Mitsubishi), Hong Kong und Singapore (Manulife Asset Management) und im Mai 2016 zu Fidelity nach Hong Kong. Nach einigen Jahren als Analyst und Händler hat Fröhlich 2008 angefangen, verschiedene regionale Obligationen-Portefeuilles für private und institutionelle Kunden zu verwalten. Bei Fidelity arbeitet Fröhlich als Leiter der Investment Direktoren. In dieser Rolle ist er ein wichtiges Bindeglied zwischen den Kunden auf der ganzen Welt und den Fondsmanagern in Asien.



Kurt Gfeller

Vizedirektor Schweizerischer Gewerbeverband sgV, Ressortleiter Sozialpolitik

Geboren 1960, leitet der gelernte Metzger und Ökonom Kurt Gfeller seit 2000 das Ressort Sozialpolitik des sgV. Gfeller ist zudem Vizepräsident des Suva-Rats, Mitglied der Oberaufsichtskommission BVG und Stiftungsrat der proparis Vorsorge Gewerbe Schweiz, wo er den Anlageausschuss präsidiert. Weitere Mandate hält er als Delegierter der ASGA-Pensionskasse und im Vorstand der Vereinigung der Verbandsausgleichskassen VVAK. Bis 2015 war Gfeller Mitglied der eidg. AHV-/IV-Kommission und der eidg. BVG-Kommission.

Fundana Roundtable

Können alternative Anlagen transparenter sein als Investitionen in klassische Anlagekategorien?

Mittwoch, 6. Juni 2018 um 14.20 Uhr
MCH Messe Schweiz, Zürich

Diskussionsteilnehmer



Martin Roth
Geschäftsführer,
Pensionskasse Manor



Dr. Mirjam Staub-Bisang
Präsidentin Stiftungsrat,
Sammelstiftung Profond



Jean Wey
Vorsitz Geschäftsleitung,
Sammelstiftung PKG

Moderator



Serge Ledermann
Advisor,
Fundana

Aperitif um 16.00 Uhr am Stand Fundana (Nr. 60)

Mit dem Code VPS-B7A2J7 können Sie sich hier gratis für das Symposium anmelden:
www.symposium-2.ch





Stefan Giger

Generalsekretär der Gewerkschaft VPOD

Stefan Giger war mehrere Jahre als Sekundarlehrer tätig. Seit 1989 ist er Zentralsekretär der Gewerkschaft VPOD. Er bearbeitet neben der beruflichen Vorsorge die Schwerpunkte Arbeitsrecht, Internationales und die Branchen Nahverkehr und Luftverkehr. Seit 2007 ist Giger Generalsekretär der Gewerkschaft VPOD. Giger ist Mitglied im Vorstand und Präsidialausschuss des Schweizerischen Gewerkschaftsbunds, Arbeitnehmer-Stiftungsrat der BVK und Verwaltungsrat der Aargauer BVG- und Stiftungsaufsicht.

Bernhard Heusler

Partner Heusler Werthmüller Heitz AG, Ehrenpräsident FC Basel 1893

Bernhard Heusler war 14 Jahre Partner der Wirtschaftskanzlei Wenger Plattner und anschliessend drei Jahre Konsulent bei der Kanzlei Walder Wyss AG. Ab 2009 führte und ab 2012 präsidierte er den FCB, der rund 200 MitarbeiterInnen beschäftigt. Unter seiner operativen Leitung gewann der Club den Schweizer Meistertitel acht Mal in Folge und qualifizierte sich sechs Mal für die Champions League. Seit Beginn dieses Jahrs engagiert er sich in der von ihm mitgegründeten Heusler Werthmüller Heitz AG (HWH). Neben seinen Aktivitäten im Bereich des (Fussball-) Sports bekleidet Bernhard Heusler eine Anzahl Verwaltungsratsmandate.



Adrian Honegger

Leiter Group Strategy and Digital Transformation, Baloise Group

Adrian Honegger hat 1999 in den USA in Kernphysik doktoriert. Anschliessend folgten Wanderjahre in Medizin, Biotech und Bioinformatik in Startups und Akademie, immer mit dem Fokus auf Digitalisierung. 2009 stiess er zur Baloise und co-leitete in der Schweiz deren Informatik. Seit Ende 2016 leitet er die neue Abteilung Group Strategy and Digital Transformation, die sich mit dem Industrie 4.0 Impakt auf die Versicherungsindustrie beschäftigt und Veränderungen in Technologie-, Innovations- und Kulturthemen treibt und unterstützt. Parallel dazu arbeitet er seit 2003 als Wirtschafts- und Familienmediator.

Beat Hügli

Business Development, Avadis Vorsorge AG

Beat Hügli ist seit 2001 Geschäftsleitungsmitglied des Pensionskassendienstleisters Avadis. Er ist zuständig für den Bereich Business Development und setzt sich in dieser Funktion regelmässig mit Trends wie der Individualisierung der Gesellschaft oder der Digitalisierung auseinander. Hügli ist lic. phil. I der Universität Bern und hat einen Master in Corporate Communication Management der Fachhochschule Nordwestschweiz.



Junge Junge!

Prävention mit Zauberei und Humor

Gernot Bohnenberger (Dr. med.) ist Arzt für Naturheilverfahren und im öffentlichen Gesundheitsdienst tätig. Wolfram Bohnenberger (Dipl.-Ing.) ist Architekt und Lachyogatrainer. Zusammen sind die schwäbischen Brüder als Junge Junge! international erfolgreiche Zauberkünstler, die ein Millionenpublikum rund um den Globus verzaubert haben. Auf unterhaltsame Weise zeigen Junge Junge!, dass Lachen und Gesundheit untrennbar miteinander verbunden sind. Lachen kostet nichts, ist die beste Prävention und für alle praktikabel. Kurz: Gesundheit ist lachbar.

IHR PARTNER FÜR DIE RENDITEN VON MORGEN. PRIVATE CREDIT-FINANZIERUNGEN IM US-LOWER MID-MARKET.

US-Lower Mid-Market Direct-Lending

- Etablierter Private Credit- / Private Equity-Markt
- Lower Mid-Market bietet vielseitige
Opportunitäten
- Attraktive risiko-adjustierte Renditen

Der Capital Dynamics-Vorteil

- Erfahrenes Private Credit Investment Team
- Sourcing-Vorteil durch langjährige, vielfältige
Private Equity-GP-Beziehungen
- Lead Arranger-Expertise bei gesponserten Mittelstandskrediten



Erfahren Sie mehr über unsere Private Equity Platform und Private Credit-Strategie.

Klaus Gierling | +41 41 748 84 44 | kgierling@capdyn.com
+49 89 2000 4180

Wir freuen uns auf Ihren
Besuch am Stand

78

capdyn.com

Europa

Zug München
London Birmingham

Nordamerika

New York
San Francisco

Asien

Tokio Hongkong
Seoul

Naher Osten

Dubai



Renato Kaiser
Spoken Word Künstler

Renato Kaiser ist Spoken Word Künstler, Comedian, Satiriker, Autor und Präsident von spoken-word.ch. Im März 2005 beim Poetry Slam in Sirnach stand er das erste Mal auf der Bühne, im November des gleichen Jahrs gewann er seinen ersten Slam in Winterthur. In den folgenden Jahren entwickelte er sich dank Auftritten in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu einem der bekanntesten Exponenten der deutschsprachigen Poetry-Slam-Szene und wurde 2012 Poetry Slam Schweizermeister. Kaiser balanciert zwischen Vernunft und Wahnsinn, zwischen Ernst und Witz, ohne dabei je den Halt oder die Haltung zu verlieren. Dafür erhielt er 2012 den Förderpreis der St. Gallischen Kulturstiftung und 2013 den Förderpreis der Internationalen Bodenseekonferenz.

Andreas Knörzer
Head Business Sustainable and Thematic Investing, Vontobel Asset Management

Andreas Knörzer ist Head of Business der Sustainable & Thematic Boutique bei Vontobel Asset Management. Bis Herbst 2017 leitete er die Boutique «Sustainable Investing» als Managing Director. Zuvor war er in der Raiffeisen Gruppe sowie bei der Bank J. Safra Sarasin in Basel in verschiedenen leitenden Funktionen tätig. Knörzer ist eidg. dipl. Betriebsökonom und eidg. dipl. Bankfachmann. Seiner Ausbildung folgten mehrere Weiterbildungen (Executive Programm, Swiss Finance Institute, Senior Executive Programm, Columbia University New York). Er ist Mitglied des Strategieausschusses von EnergieSchweiz, einem Programm des Bundesamt für Energie, und fungiert als Vorstandsmitglied der ÖBU, einem Netzwerk für nachhaltiges Wirtschaften.



Hanspeter Konrad
Direktor des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP

Hanspeter Konrad ist seit 1. April 2004 Direktor des Schweizerischen Pensionskassenverbands (ASIP: Association suisse des Institutions de Prévoyance; Fach-/Interessenverband der beruflichen Vorsorge in der Schweiz). Konrad war 15 Jahre verantwortlich für Vorsorge und Versicherungen im Sulzer Konzern; heute Berater und Stiftungsrat der Sulzer Vorsorgesysteme. Er ist Mitglied des Geschäftsleitenden Ausschusses des Sicherheitsfonds BVG. Konrad vertritt den ASIP in weiteren Fachkommissionen und ist als Dozent verschiedener Institutionen tätig (u.a. IFZ).

Ueli Mettler
Partner c-alm AG

Ueli Mettler ist seit 2010 Partner bei der c-alm AG. Er studierte Volkswirtschaftslehre an der Universität St. Gallen und doktorierte an der Universität Zürich. Von 2001 bis 2004 war er bei der ECOFIN als Investment Consultant tätig. Anschliessend leitete er im Rahmen seiner fünfjährigen Tätigkeit im Asset Management der Zürcher Kantonalbank das Team Quant. Mettler ist Autor der BSV-Kostenstudie und der BSV-Fachempfehlungen zur Umsetzung von Art. 48a Abs. 3 BVV 2. Des Weiteren übt er einen Lehrauftrag an der Hochschule Luzern (HSLU) aus und ist Mitglied der Schweizerischen Gesellschaft für Finanzmarktforschung (SGF). Er präsidiert seit 2015 den Schweizerischen Pensionskassen-Consultantverband SWIC.



Markus Moser
Geschäftsführer der Pensionskassen Novartis

Markus Moser ist Geschäftsführer der Pensionskassen Novartis und Lehrbeauftragter an der Universität Fribourg. Er promovierte 1992 mit einer Dissertation zum Recht der beruflichen Vorsorge («Die 2. Säule und ihre Tragfähigkeit») und ist Verfasser zahlreicher Fachpublikationen sowie ständiger Mitarbeiter bei der Schweizerischen Zeitschrift für Sozialversicherung und berufliche Vorsorge (SZS). Von 2001 bis 2016 war er Vorstandsmitglied des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP.



Peter E. Naegeli
Stiftungsratspräsident, Sammelstiftung VITA

Peter E. Naegeli hat sich als Unternehmensberater der wirksamen Transformation von Unternehmen und Organisationen mit Blick auf deren Erfolg in der Zukunft verschrieben. Je ein Lizentiat in Betriebswirtschaft (Uni St. Gallen) und Rechtswissenschaft (Uni Bern) bilden die akademische Grundlage für seinen Beruf als Management Consultant, den er seit 1984 ausübt. Neben seiner Haupttätigkeit als Partner bei der Implement Consulting Group hat er in seiner Rolle als Stiftungsratspräsident der Sammelstiftung Vita (seit deren Gründung im Jahr 2005) gezielt Verantwortung bei der Mitgestaltung einer gesellschaftlichen Aufgabe übernommen. In diversen Mandaten als Verwaltungs- oder Stiftungsrat bringt er seinen Gestaltungswillen direkt in die obersten Führungsgremien ein.

Milos Radovic
Senior Business Developer, Swisscom

Milos Radovic ist Senior Business Developer. Er berät und unterstützt Unternehmen bei der Digitalisierung und Business Transformation. Seine Schwerpunkte sind Mobile Business, das Internet der Dinge sowie digitale Geschäftsinnovationen. Zuvor verantwortete er Digital-Solutions und Online-Strategien der Migros und war als Senior Consultant bei Namics. Er doziert zum Thema Mobile Business an den Hochschulen für Angewandte Wissenschaften in Zürich, Luzern und Basel und betreut Studenten der Höheren Fachschule St. Gallen im Rahmen des Dipl. Interactive Media Design Lehrgangs.



WERBUNG

PUBLICITÉ



Denn ich will flexible Lösungen

Als Sammelstiftung mit verschiedenartigen Vorsorgewerken bietet die Previs Vorsorge massgeschneiderte Lösungen für Unternehmen jeder Grösse – mit freier Planwahl und Festlegung der Anlagestrategie. Überzeugen Sie sich von der persönlichen Kundenbetreuung und der Servicequalität auf höchstem Niveau.

www.previs.ch

previs 
Vorsorgen mit Durchblick



Franz Josef Radermacher

Universität Ulm, zugleich Vorstandsvorsitzender des Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung/n (FAW/n)

Franz J. Radermacher ist Professor für Datenbanken und Künstliche Intelligenz an der Universität Ulm. Er ist Vorstand des Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung/n (FAW/n) Ulm, Präsident des Senats der Wirtschaft e. V., Bonn, Vizepräsident des Ökosozialen Forum Europa, Wien sowie Mitglied des Club of Rome. Er studierte Mathematik und Wirtschaftswissenschaften und habilitierte 1982 in Mathematik an der RWTH Aachen. Seine Forschungsschwerpunkte sind u. a. globale Problemstellungen, intelligente Systeme, Digitalisierung und Vernetzung, nachhaltige Entwicklung sowie die Regulierung des Weltfinanzsystems. Ausgezeichnet wurde er u. a. mit dem Preis für Zukunftsforschung des Landes Salzburg (Robert-Jungk-Preis). 2013 erhielt er die Ehrendoktorwürde der International Hellenic University, Thessaloniki.

Hans-Jörg Scheitlin

Co-Founder und CEO M&S Software Engineering

Hans-Jörg Scheitlin ist CEO und Co-Founder der M&S Software Engineering und seit über 30 Jahren in der Software-Entwicklung tätig. Als langjähriger Geschäftsführer des Vereins eAHV/IV und massgeblich Beteiligter an der Entwicklung der Verwaltungslösungen der M&S für Sozialversicherungen der 1. und 2. Säule verfügt er über grosses Branchen-Know-how. Sein besonderes Interesse gilt nebst der Digitalisierung E-Business-Plattformen und Workflow-Systemen.



Roland Schmid

Pensionskassen-Experte SKPE, Geschäftsführer Swiss Life Pension Services AG

Roland Schmid ist eidg. dipl. Pensionskassenexperte und Aktuar SAV. Er startete seine berufliche Laufbahn 1987 in der beruflichen Vorsorge. Ab 1994 arbeitete er bei PRASA bzw. Hewitt – zuerst als Partner mit Mandatsverantwortung, danach sechs Jahre als CEO von Hewitt in der Schweiz. 2008 wechselte er zur Zurich, als Leiter des Geschäftsbereichs Kollektivleben und Mitglied der Geschäftsleitung. Seit 2010 ist Schmid Geschäftsführer von Swiss Life Pension Services AG (SLPS). Er ist Mitglied in diversen Verwaltungsräten, Präsident der Prüfungskommission der Pensionsversicherungsexperten und Mitglied der Prüfungskommission Aktuar SAV und ist als Dozent an der HWZ in Zürich und am IFZ in Zug tätig.

Holger Siebrecht

Fixed Income Investment Analyst, Capital Group

Holger Siebrecht ist Fixed Income Investment Analyst bei der Capital Group mit Research-Verantwortung für Subsahara-Afrika. Er hat neun Jahre Erfahrung in der Investment Industrie und arbeitet seit einem Jahr für die Capital Group. Davor war Siebrecht Assistant Portfolio Manager bei Acadian Asset Management und Analyst bei Macquarie Capital Investment Management. Er hält einen Masterabschluss in internationaler Entwicklungsökonomie der Universität Harvard und einen Bachelorabschluss in Ökonomie der Duke Universität. Zudem ist er CFA Charterholder.



Martin Siegrist

Pensionskassen-Experte SKPE, Principal Consultant, Aon Schweiz AG

Martin Siegrist leitet Aon Hewitts Standort in Zürich. Er ist für die Beratung von grossen und mittelgrossen firmeneigenen Pensionskassen verantwortlich. Neben der Plangestaltung, dem Risikomanagement und der Beratung bei Fusionen und Teilliquidationen hat er sich auf die Berechnung der Vorsorgeverpflichtungen nach internationalen Rechnungslegungsnormen (IFRS/US-GAAP) spezialisiert. Siegrist hat 1998 an der Universität Basel ein Studium in Wirtschaftswissenschaften abgeschlossen (lic. rer. pol.). Seit 2004 ist er diplomierter Pensionsversicherungsexperte. Er unterrichtet am Hauptkurs zur Ausbildung der Pensionsversicherungsexperten und ist Dozent für Versicherungstechnik an der Verwaltungsfachschule in Olten.



Philipp Sutter

Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG in Basel

Philipp Sutter ist seit 2010 Geschäftsführer und Inhaber der Beratungsgesellschaft für die zweite Säule AG in Basel, wo er von 2007 bis 2010 Leiter Management Services und Mitglied der Geschäftsleitung war. Von 2004 bis 2007 war er Unternehmensberater bei der Boston Consulting Group AG in Zürich. In den Jahren 1996 bis 2001 studierte Sutter Physik an der ETH in Zürich und an der Universität in Lund (Schweden). Zwischen 2008 und 2011 absolvierte er die Ausbildung zum Pensionsversicherungsexperten. Schliesslich ist Sutter in mehreren Verwaltungsratsmandaten engagiert, unter anderem als Verwaltungsratspräsident der DigitalPK AG.

Theo Waigel

Ehemaliger deutscher Finanzminister, Rechtsanwalt

Nach einem Doktorat in Rechts- und Staatswissenschaften arbeitete Theo Waigel zunächst in juristischen Funktionen, bevor er in die Politik wechselte. Waigel war von 1972 bis 2002 als Vertreter der CSU Mitglied des Deutschen Bundestags. 1989 wurde er zum Bundesminister für Finanzen berufen und verblieb bis 1998 in der Regierung. Waigel spielte eine Schlüsselrolle in der Einführung des Euro, unter anderem geht auch die Bezeichnung «Euro» auf ihn zurück. Nach seiner Regierungstätigkeit übernahm Waigel verschiedene Aufgaben in der Privatwirtschaft. Heute arbeitet er als Rechtsanwalt in der Kanzlei Waigel Rechtsanwälte.



WERBUNG

PUBLICITÉ

Flexibilität
trifft **Sicherheit**

Wir entwickeln für Sie eine individuelle Vorsorgelösung und setzen dabei auf nachhaltiges Wachstum. Damit Sie und Ihre Mitarbeitenden langfristig davon profitieren.

www.tellco.ch/vorsorge



tellco

Vorsorge. Bank. Immobilien.



Jürg Walter

Pensionskassen-Experte SKPE, Managing Director der Libera AG

Jürg Walter, dipl. Math. ETH, Pensionskassen-Experte SKPE, ist Managing Director der Pensionskassenberatung Libera AG. Er ist seit 1988 als Pensionsversicherungsexperte tätig und betreut Vorsorgeeinrichtungen bedeutender Unternehmen und internationaler Konzerne. Walter ist Aktuar SAV und Mitglied der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten. Von 2004 bis 2006 war er ihr Präsident. Seit 1989 ist er bei der Libera AG tätig. Die Libera ist eine Schweizer Anbieterin für die Beratung und Verwaltung von Vorsorgeeinrichtungen.

Peter Zanella

Pensionskassen-Experte SKPE, Direktor Retirement Services, Willis Towers Watson

Peter Zanella ist als Direktor im Bereich Vorsorgeberatung der Willis Towers Watson Schweiz für die versicherungs- und anlagentechnische Beratung von Pensionskassen zuständig. Seit Ende 2000 ist Zanella bei Willis Towers Watson in Zürich tätig. Er ist diplomierter Pensionsversicherungsexperte und Mitglied der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten, der Schweizerischen Aktuarvereinigung (SAV) und der internationalen Aktuarvereinigung. Zanella betätigt sich aktiv in professionellen Gremien und ist Mitglied (vormals Präsident) einer Kommission der Kammer der Pensionskassen-Experten für die Anwendung von Rechnungslegungsstandards in der Schweiz.



Michael Zaugg

Senior Vice President Human Resources, Ypsomed

Michael Zaugg, Senior Vice President Human Resources, ist seit 2017 bei Ypsomed. Zwischen 2011 und 2017 war er als Head of Talent Europe bei ABB tätig. Zuvor arbeitete er in verschiedenen Funktionen im HR bei Credit Suisse. Nebenberuflich war Zaugg unter anderem Mitglied des Verwaltungsrats der Poolside AG, Präsident des Vereins ABB Kinderkrippen, Dozent bei ZfU und am Weiterbildungszentrum der Universität St. Gallen im Bereich Talent Management sowie an der Berner Fachhochschule zum Thema «Führen im innovativen Umfeld». Zaugg absolvierte ein Ökonomiestudium an der Universität Basel (lic. rer. pol.) mit betriebswirtschaftlicher Vertiefung im Personalmanagement und Marketing. Er hält einen Executive Master of Human Resources Management.

Beat Zuberbühler

Leiter Führungssupport, ASGA Pensionskasse

Beat Zuberbühler ist seit 2003 als Leiter Informatik bei der ASGA tätig. Seit dem 1. Januar 2012 ist er Bereichsleiter Führungssupport und Mitglied der Geschäftsleitung. Zuberbühler ist Informatiker mit eidg. Fachausweis in der Fachrichtung Services. Von 1987 bis 2000 war er bei der Generali Personenversicherungen als Leiter Rechenzentrum, Netzwerk und IDV in St. Gallen tätig. In dieser Zeit hatte er diverse Projekt- und Führungsfunktionen inne, wodurch er sich auch ausgezeichnete Kenntnisse in der beruflichen Vorsorge aneignen konnte. Bei der Einführung eines neuen Informatik-Kollektivsystems war er in der Entwicklung und der anschliessenden Migration engagiert, zudem war er verantwortlich für die erfolgreiche Einführung einer einheitlichen Informatikbasisinfrastruktur für die Kollektivgesellschaften der Generali Gruppe Schweiz.



GEMEINSAM UNABHÄNGIG DENKEN.

Legg Mason vereint neun unabhängige, spezialisierte Investmentmanager, die sich alle in ihren Denkansätzen und Ansichten unterscheiden. Damit können wir Ihnen jederzeit eine breite Auswahl an Strategien und Lösungen anbieten, die Ihnen ermöglichen, die Investitionen Ihrer Kunden zu diversifizieren sowie die Ziele Ihrer Kunden zu erreichen.

Lernen Sie unsere Investmentmanager kennen:
www.leggmason.ch/de/about

LEGG MASON
GLOBAL ASSET MANAGEMENT

Brandywine  GLOBAL

 CLARION PARTNERS

ClearBridge
Investments

EnTrustPermal

 MARTIN CURRIE

 QS Investors

 RARE

Royce&Associates

 WESTERN ASSET

Moderation und Tagesleitung



Michael Ferber

Wirtschaftsredaktor NZZ, Stiftungsrat der NZZ-Mediengruppe

Michael Ferber ist seit 2006 Redaktor im Ressort Wirtschaft bei der Neuen Zürcher Zeitung, stellvertretender Leiter des Teams Finanzen und seit 2018 Arbeitnehmervertreter im Stiftungsrat der Pensionskasse der NZZ-Mediengruppe. Von 2003 bis 2006 war er als Büroleiter bzw. wissenschaftlicher Mitarbeiter von Carl-Ludwig Thiele MdB im Deutschen Bundestag tätig, im Anschluss an eine zweieinhalbjährige Tätigkeit bei der Verlagsgruppe Handelsblatt als Volontär und Redaktor im Bereich Finanzen. Ferber verfügt über Abschlüsse in Politikwissenschaft (Universität Tübingen, Europakolleg Brügge) sowie in Betriebswirtschaftslehre (HTW Berlin). Zudem absolvierte er die Georg von Holtzbrinck-Schule für Wirtschaftsjournalisten.



Gregor Gubser

stv. Chefredaktor «Schweizer Personalvorsorge»

Gregor Gubser ist stellvertretender Chefredaktor der «Schweizer Personalvorsorge» und leitender Redaktor der «Schweizer Sozialversicherung». Als Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis ist er im VPS-Verlag die Ansprechperson für Sozialversicherungsfragen, weiss sich aber auch in der beruflichen Vorsorge zu behaupten. Als diplomierter Betriebsökonom FH mit Vertiefungsrichtung Wirtschaftskommunikation moderiert er regelmässig Tagungen und Podien des VPS-Verlags.



Kaspar Hohler

Chefredaktor «Schweizer Personalvorsorge»

Kaspar Hohler leitet seit 2015 die Redaktion des VPS-Verlags. Hohler studierte Geschichte an der Universität Zürich. Anschliessend arbeitete er drei Jahre als Programmierer für die Winterthur Versicherung, bevor er zur Redaktion des VPS-Verlags stiess. Innerhalb des Redaktionsteams betreut er die Themenbereiche Kapitalanlagen, Immobilien und Kollektivversicherung. Er ist Mitglied der Kaderkonferenz des VPS-Verlags und ist verantwortlich für die Themensetzung der Publikationen und Tagungen des Verlags wie auch für Aufbau und Inhalt des Vorsorge-Symposiums in Zürich sowie des Symposium de Prévoyance in der Romandie.



Peter Schnider

Direktor VPS-Verlag

Peter Schnider ist seit 2014 Direktor des VPS-Verlags. Schnider studierte Geschichte und Politologie an der Universität Zürich (Dr. phil. I) und ist Fachmann für Personalvorsorge mit eidg. Fachausweis. Er sammelte Erfahrungen bei Lokal- und Regionalzeitungen bevor er zur Redaktion des VPS-Verlags stiess und diese während 18 Jahren leitete. Schnider ist auch im Vorstand des Vereins unentgeltliche BVG-Auskünfte tätig, im Stiftungsrat der «Stiftung Eigenverantwortung in der beruflichen Vorsorge». Er ist Mitglied im Fachrat MAS Pensionskassen-Management der Hochschule Luzern und im Vorstand des «Luzerner Forums für Sozialversicherungen und Soziale Sicherheit».



Claudio Zemp

Redaktor «Schweizer Personalvorsorge»

Aufgewachsen im Luzernischen, studierte Claudio Zemp Sozialwissenschaften an der Universität Lausanne. In Zofingen, Schwyz und Solothurn sammelte er Erfahrungen als Lokaljournalist bei Zeitungen und Radios. Von 2000 bis 2002 absolvierte er die Diplombildung Journalismus am MAZ. Unterbrochen von Ausflügen ins Ausland ist Zemp seither freischaffend als Schreiber und Sprecher tätig. Er lebt mit seiner Familie in Zürich und pendelt seit 2017 Teilzeit zum VPS-Verlag nach Luzern.



unentgeltliche Auskünfte
www.bvgauskuenfte.ch



Renseignements gratuits
www.lpprenseignements.ch

Kostenlose BVG-Auskünfte für Versicherte

Unser soziales Netz ist eng.
Dennoch fallen Menschen durch die Maschen.
Ihnen zu helfen ist unsere Aufgabe.

Helfen auch Sie mit!

Renseignements LPP gratuits pour les assurés

Notre filet de sécurité sociale est étroit.
Et pourtant, on peut tomber entre les mailles.
Notre mission est d'aider quand cela arrive.

Vous pouvez aussi aider!

Informationen

MCH Messe Schweiz, Zürich

Das Symposium ist der Treffpunkt aller wichtigen Entscheidungsträger der 2. Säule. Im Zentrum des Symposiums steht der Weiterbildungsgedanke. Während zwei Tagen geniessen Kader und Stiftungsräte von Pensionskassen sowie PK-Experten eine hochwertige, jedoch kostenlose Weiterbildung.

Mit dieser beispiellosen Initiative unterstreicht der VPS-Verlag den Weiterbildungsgedanken zugunsten der 2. Säule und hilft PK-Verantwortlichen das Budget für Weiterbildungskosten zu schonen. Daher müsste eigentlich jeder Stiftungsrat daran interessiert sein, diese zweitägige Weiterbildungsmöglichkeit zu nutzen.

Das Symposium gilt selbstverständlich als anerkannte Weiterbildungsmassnahme und die gängigen Zertifikate und Punktesysteme werden angeboten. Nebst dem Symposium findet gleichzeitig die traditionelle Fachmesse 2. Säule statt, welche allen Interessierten einen aktuellen Marktüberblick der Dienstleister der 2. Säule ermöglicht.

Öffnungszeiten:

Mi 6. Juni 2018:	08.45 Uhr	Symposium
	09.45 Uhr	Fachmesse 2. Säule – 17.30 Uhr
	17.30 Uhr	Apéro mit Unterhaltung für Besucher und Aussteller

Do 7. Juni 2018:	08.45 Uhr	Symposium
	09.45 Uhr	Fachmesse 2. Säule – 16.45 Uhr

Zielpublikum / Eintritt

Die Teilnahme am Symposium ist für PK-Exponenten (Stiftungsräte, Geschäftsführer, Mitarbeiter einer Pensionskasse) und Mitglieder der Expert Suisse, der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten und der Schweizerischen Aktuarvereinigung sowie des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP kostenlos.

Auch Personen, die von einem Aussteller der Fachmesse 2. Säule eingeladen werden, können kostenlos am Symposium teilnehmen.

Alle anderen Symposiumsbesucher bezahlen eine Teilnahmegebühr von 600 Franken (ein Tag) respektive 900 Franken (zwei Tage).

Das Symposium und die Fachmesse 2. Säule richten sich an Pensionskassenvertreter wie Stiftungsräte, Geschäftsführer, Mitarbeiter von Pensionskassen und PK-Experten.

Anerkannte Weiterbildungsmassnahmen

Mit einem Besuch des Symposiums am 6./7. Juni 2018 und dem angebotenen Vortragsprogramm sichern Sie sich begehrte SKPE-, SAV-, CFA-, Cicero-Weiterbildungspunkte und/oder ein Weiterbildungszertifikat für Stiftungsräte. Mindestanwesenheit fünf Stunden pro Tag erforderlich.

Punktevergabe

Für den Besuch des Symposiums erhalten Sie folgende Punkte:

SKPE: 5 Punkte pro Tag

SAV: 6 Punkte pro Tag

CFA: 6 Punkte am 6. Juni / 3 Punkte am 7. Juni

Cicero: 6 Punkte pro Tag

Wie erhalten Sie Ihre Punkte?

Bei der Anmeldung für das Symposium kreuzen Sie die entsprechende Institution an und geben für Cicero und CFA zusätzlich die Mitglied-Nummer ein. Das Besucherticket erhalten Sie ein bis zwei Wochen vor dem Symposium elektronisch zugestellt. Während den zwei Symposium-Tagen werden Besuchertickets beim Eintritt und Austritt gescannt. Alle Besucher, die sich während mindestens fünf Stunden am Symposium aufgehalten haben, werden durch den Veranstalter der entsprechenden Institution gemeldet und die Ausbildungspunkte werden anschliessend ihrem Konto gutgeschrieben.

Anfahrt Zug / Tram / Bus

Reisende vom Hauptbahnhof Zürich haben alle 6 Minuten einen Anschluss mit den S-Bahn-Linien S2, S6, S7, S8, S9, S14, S15, S16, S19 und S24 zum Bahnhof Oerlikon. Vom Bahnhof Oerlikon ist die Messe Zürich in wenigen Minuten zu Fuss, mit Tram Nr. 11 oder mit den Buslinien 61, 62 und 94 erreichbar.

Anfahrt Auto

Bei der Anreise über die Autobahn von Basel, Bern, Chur, Luzern und St. Gallen folgen Sie dem Signet «Z» zum Messengelände Zürich. Parkplätze stehen im Parkhaus Messe Zürich an der Hagenholzstrasse zur Verfügung.

Messe Zürich

MCH Messe Schweiz (Zürich) AG

Halle 3 und 4

Wallisellenstrasse

CH-8050 Zürich

www.mch-group.com



Apéro mit Unterhaltung für Besucher und Aussteller

Mittwoch 6. Juni 2018, Symposium-Bar, ab 17.30 Uhr

Die Sponsoren laden die Besucher des Vorsorge-Symposiums/Fachmesse 2. Säule und die Aussteller gerne zum Apéro ein.



VPS Verlag
Personalvorsorge
und Sozial-
versicherung AG

HERAUSGEBER · EDITEUR

VPS Verlag
Personalvorsorge und Sozialversicherung AG,
Taubenhausstrasse 38, Postfach 4242,
CH-6002 Luzern,
Telefon +41 (0)41 317 07 07,
Fax +41 (0)41 317 07 00,
www.vps.ch, info@vps.ch

Editions EPAS Prévoyance Professionnelle et
Assurances Sociales SA
www.epas.ch, info@pps-epas.ch

Präsident des Verwaltungsrats ·
Président du conseil d'administration
Markus Nievergelt

DIREKTION · DIRECTION

Peter Schnider, Direktor · Directeur
Renata Cavadini, Direktionsassistentin ·
Assistante de direction

REDAKTION · RÉDACTION

Kaspar Hohler (ho), Chefredaktor · Rédacteur en chef
Gregor Gubser (gg), stv. Chefredaktor · Adjoint du
rédacteur en chef
Anne Yammine (ay), Judith Yenigün-Fischer (jy),
Claudio Zemp (ze),
redaktion@vps.ch

MESSEN · SALON · MARKETING

Markus Jörin, Leiter · Directeur
Sabina Gisler, stv. Leiterin · Responsable adjointe
Klaus Kurmann, Verlagsinnendienst · Service interne
de la maison d'édition

SERVICES

Renata Cavadini, Leiterin · Responsable,
Patricia Bärtschi Schmid (Abonnements), Rita Käslin
(Schulungen/Formations), Simone Ochsenbein
(Tagungen/Manifestations), Beatrice Steiner
(Schulungen/Formations), Gabriela Vetter

GESTALTUNG/PRODUKTION CONCEPTION/PRODUCTION

Cinta Zumbühl, Leiterin · Responsable
Riccardo Caravina, Michael Kurmann,
Christof Unternährer

ABO/ADRESSÄNDERUNGEN
ABONNEMENTS/CHANGEMENT D'ADRESSE
abo@vps.ch, Telefon +41 (0)41 317 07 24

INSERTATE · ANNONCES

dtp@vps.ch, Telefon +41 (0)41 317 07 07

AUFLAGE · TIRAGE

WEMF/SW-beglaubigte Auflage ·
Tirage certifié WEMF/SW
3738 Exemplare/exemplaires
Jahrgang · Année 31

FOTO TITELSEITE · PHOTO COUVERTURE

www.istockphoto.com

DRUCK · IMPRESSION

Multicolor Print AG, Sihlbruggstr. 105a, 6341 Baar
© by VPS Verlag Personalvorsorge und
Sozialversicherung AG, Luzern



Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Offizielles Publikationsorgan der Konferenz der kantonalen BVG- und Stiftungsaufsichtsbehörden, der Geschäftsführer von Anlagestiftungen (KGAST) und des Schweizerischen Pensionskassenverbands ASIP.

Reproduction, même partielle, seulement avec l'autorisation de la maison d'édition. Organe de publication officiel des autorités cantonales de surveillance LPP et des fondations, de la Conférence des administrateurs de fondations de placement (CAFP) et de l'Association suisse des institutions de prévoyance ASIP.



„Steigende Zinsen machen Bank Loans attraktiv“



Armin Prinz
Relationship Manager
T. Rowe Price

Armin Prinz, Relationship Manager für Kunden in der Schweiz, erläutert warum Bank Loans gerade im heutigen Marktumfeld eine wichtige Rolle in den Portfolios für Pensionskassen spielen können. Warum sollten Pensionskassen gerade jetzt in Bank Loans investieren?

Wegen der zunehmenden Sorgen über steigende Zinsen und Inflation sind viele Anleihen-Investments im aktuellen Marktumfeld unter Druck geraten. Im Gegensatz zu den meisten anderen festverzinslichen Alternativen, deren Preise bei steigenden Zinsen fallen, führt die variable Verzinsung von Bank Loans zu kürzerer Duration, weil ihre Kupons bei steigenden Zinsen nach oben angepasst werden. Zudem zeigen sie sich dank ihres vorrangig besicherten Kreditstatus im Vergleich zu Hochzinsanleihen weniger volatil.

Für wen eignen sich Bank Loans besonders?

Bank Loans sind eine überzeugende Option für Investoren, die eine Assetklasse mit kurzer Duration und höherer Rendite suchen und bereit sind, das Kreditrisiko zu akzeptieren, das mit festverzinslichen Anlagen unterhalb des Investment-Grades verbunden ist. Dieses Profil ist insbesondere auf institutionelle Anleger wie Pensionskassen zugeschnitten.

Die US-Notenbank Federal Reserve wird die Leitzinsen aller Voraussicht nach weiter erhöhen. Wie verhalten sich Bank Loans in diesem Umfeld?

In Zeiten steigender Leitzinsen und einer Straffung der Geldpolitik haben sich Bank Loans in der Vergangenheit besser entwickelt als anderen festverzinsliche Anlageklassen. Ein aktuelles Beispiel: Die Performance der Bank Loans stieg auch in den ersten beiden Monaten dieses Jahres an – während die meisten anderen Obligationensegmente Verluste verzeichneten.

Wie gestaltet sich die Verzinsung von Bank Loans?

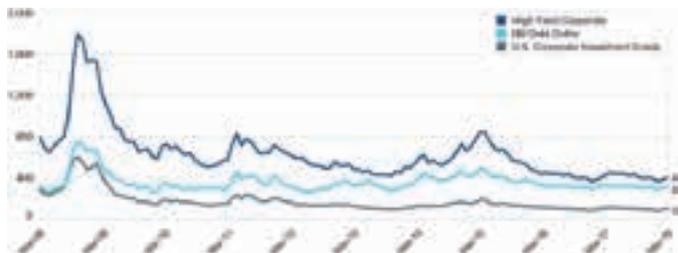
Der Kupon eines Bank Loans entspricht dem Credit Spread plus dem LIBOR, dem Zinssatz, zu dem sich internationale

Geschäftsbanken von anderen Geschäftsbanken Termingeld leihen können. Der Gesamtkupon wird in der Regel alle 90 Tage auf Basis des LIBOR-Levels angepasst, während der Spread unverändert bleibt. Wichtig zu wissen ist, dass die Vorteile der Rücknahme von Bankkrediten erst dann zum Tragen kommen, wenn der LIBOR über sein Floor-Level steigt. Im Februar schloss der dreimonatige LIBOR bei 2,02 Prozent, so dass Floors weitgehend überflüssig wurden. LIBOR-Untergrenzen liegen heute typischerweise zwischen 0,75 und 1,50 Prozent. Mit einem LIBOR über diesem Niveau sind Bankkredite wieder eine echte variabel verzinsliche Anlage. Dennoch ist für diese Assetklasse zu bemerken, dass der Anteil der Kredite in unserem Index mit LIBOR-Floors zurückgegangen ist, weil immer mehr Kredite ohne Untergrenzen auf den Markt kommen.

Wie entwickelt sich die Nachfrage seitens der Investoren?

Die Nachfrage nach Krediten überstieg in den vergangenen zwölf Monaten das Angebot, wobei ein erheblicher Teil der Gesamtemission aus Refinanzierungsgeschäften bestand und nicht aus neuen Krediten, die auf den Markt kamen. In der Folge verzeichneten Loan-Funds im vergangenen Jahr Mittelzuflüsse, während bei High Yield Bond-Funds Kapital abgezogen wurde. Dieser Trend dürfte sich fortsetzen, da die Investoren den Schutz vor höheren Zinsen durch die variable Verzinsung von Bank Loans bevorzugen. Die derzeitige Angebots-Nachfrage-Situation schafft günstige technische Voraussetzungen.

Yield Spreads gegenüber US Treasuries (Basispunkte) 31. März 2008 – 31. März 2018



Sources: High Yield Corporate—J.P. Morgan Global High Yield Index, EM Debt Dollar—J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index Global, U.S. Corporate Investment Grade—Bloomberg Barclays U.S. Corporate Investment Grade Bond Index. Option-adjusted spread for the Bloomberg Barclays U.S. Corporate Investment Grade Bond Index as of March 31, 2018. Spread-to-worst for the J.P. Morgan Global High Yield Index as of March 31, 2018. Source for Bloomberg Barclays index data: Bloomberg Index Services Ltd. Copyright 2018, Bloomberg Index Services Ltd. Used with permission. Yield spreads over Treasuries are the calculated spreads between a computed option-adjusted spread index of all bonds in a given rating category and a spot Treasury curve.

Wichtige Information. Nur für qualifizierte Anleger, nicht zur Weiterverteilung bestimmt. Die hierin enthaltenen Ansichten und Informationen sind Eigentum des Autors, Änderungen vorbehalten. Dieser Beitrag wird nur zu allgemeinen Informationszwecken zur Verfügung gestellt. Er stellt keine Beratung jeglicher Art, einschliesslich treuhänderischer Anlageberatung, dar. Interessierten Anlegern wird empfohlen, vor einer Anlageentscheidung unabhängige rechtliche, finanzielle und steuerliche Beratung in Anspruch zu nehmen. Die T. Rowe Price Unternehmensgruppe, zu der auch T. Rowe Price Associates, Inc. und/oder ihre Tochtergesellschaften gehören, erhalten Einnahmen aus den Anlageprodukten und -dienstleistungen von T. Rowe Price. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Der Wert einer Anlage und die daraus resultierenden Erträge können sowohl sinken als auch steigen. Dieser Beitrag stellt keinen Vertrieb, kein Angebot, keine Einladung, keine persönliche oder allgemeine Empfehlung oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren in irgendeiner Jurisdiktion oder zur Ausübung einer bestimmten Anlagetätigkeit dar. Der Beitrag wurde von keiner Aufsichtsbehörde in irgendeiner Jurisdiktion geprüft. Die dargestellten Informationen und Meinungen stammen aus Quellen, die als zuverlässig und aktuell erachtet werden. Wir können jedoch keine Garantie für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Quellen übernehmen. Es gibt keine Garantie dafür, dass die gemachten Prognosen eintreffen. Die hierin enthaltenen Ansichten entsprechen dem Datum, das in dem Beitrag vermerkt ist, und können ohne Vorankündigung geändert werden; diese Ansichten können von denen anderer Unternehmen der T. Rowe Price Gruppe und/oder assoziierter Unternehmen abweichen. Unter keinen Umständen darf der Beitrag, ganz oder teilweise, ohne Zustimmung von T. Rowe Price kopiert oder weiterverbreitet werden. Das Dokument ist nicht zum Gebrauch durch Personen in Ländern oder Hoheitsgebieten bestimmt, in denen seine Verbreitung untersagt ist oder Beschränkungen unterliegt. In bestimmten Ländern wird es nur auf spezielle Anforderung zur Verfügung gestellt. Das Dokument ist nicht für Privatanleger bestimmt, unabhängig davon, in welchem Land oder Hoheitsgebiet diese ihren Wohnsitz haben. Die hierin enthaltenen Ansichten sind Stand vom 31. März 2018 und können sich seitdem geändert haben. Herausgegeben in der Schweiz von T. Rowe Price (Switzerland) GmbH, Talstrasse 65, 8001 Zürich, Schweiz. Nur für qualifizierte Anleger. T. ROWE PRICE und INVEST WITH CONFIDENCE sind gemeinsam und/oder getrennt, Marken oder eingetragene Marken von T. Rowe Price Group, Inc. Alle Rechte sind vorbehalten.

www.symposium-2.ch

Reservieren Sie sich Ihren Platz für das Vorsorge-Symposium

Die Teilnahme am Symposium ist für PK-Exponenten (Stiftungsräte, Geschäftsführer, Mitarbeiter einer Pensionskasse) sowie den Mitgliedern der Expert Suisse, der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten und der Schweizerische Aktuarvereinigung kostenlos.

Hauptsponsoren

BLACKROCK®



**CAPITAL
GROUP®**

die Mobiliar

Swiss Life Pension Services AG

Know-how-Partner



Co-Sponsoren



Kooperationspartner



Weiterbildungspartner

