



Die Alvosio Pensionskasse hat sich vor kurzem neu aufgestellt und tritt im Vorsorge Markt mit frischem Erscheinungsbild und neuen Partnern auf. Die bereits vor über 35 Jahren von einem Treuhandbüro gegründete Sammelstiftung zählt bisher hauptsächlich Betriebe aus der Ost- und Zentralschweiz sowie dem Wirtschaftsraum Zürich zum Kundenstamm. Alvosio hat in den vergangenen zwei Jahren alle Dienstleistungen neu ausgeschrieben. Der Stiftungsrat kam nach intensiver Prüfung zum Schluss, dass die Sammelstiftung heute in der Lage ist, die technische Verwaltung und Geschäftsführung selber durchzuführen. Somit kündigte Alvosio den Vertrag mit der LLB Vorsorge AG und hat seit Oktober 2020 ein direkt von der Stiftung angestelltes Verwaltungsteam von vier Personen. Man hat die damit verbundene Mehrarbeit wie Suche neuer Mitarbeiter und Büroräumlichkeiten, neues Logo, neue Homepage oder die Evaluation einer Verwaltungssoftware nicht gescheut. Auch die Vermögensverwaltung wurde neu vergeben. Als Lohn sind Kostensenkungen möglich geworden und die Stiftung hat potenzielle Interessenskonflikte minimiert.

Das Angebot an die KMU ist gleich geblieben. Alvosio bietet Anschlussverträge, bei welchen die Kunden individuelle, massgeschneiderte Vorsorgepläne – auch Kaderpläne – definieren können. Die Vorsorgewerke der Alvosio werden kollektiv finanziert (keine getrennte Rechnung), die einzelnen Vorsorgewerke haben aber einen eigenen Deckungsgrad. Das bedeutet, dass der Deckungsgrad, die Führung der Wertschwankungsreserven und der freien Mittel auf Ebene jedes Vorsorgewerks individuell ausgewiesen werden. Deshalb kann jedes Vorsorgewerk auch seine eigene Verzinsung des Sparkapitals festlegen. Aktuell verfügen alle angeschlossenen 342 Vorsorgewerke über einen Deckungsgrad von über 100%. Die Gesamtstiftung ist aufgrund einer nach wie vor gesunden Struktur zwischen Aktiven und Rentnern deutlich Cashflow positiv. Das Vorsorgekapital der 2286 Aktiven ist immer noch rund 2.5 Mal höher als das

jenige der 374 Rentner. Die Stiftung bilanziert seit dem Abschluss 2020 mit einem technischen Zins von 1.5% und Generationentafel, was im Quervergleich im Sammelstiftungsmarkt etwas marktnäher ist. Der Umwandlungssatz sinkt aber nur langsam und steht per Ende 2022 immer noch bei 5.8%. Für den Umgang mit den daraus resultierenden Pensionierungsverlusten wird auch die Alvosio in den nächsten Jahren noch geeignete Lösungen finden müssen.

Die Anlagestrategie entspricht dem marktüblichen Muster. Die Stiftung hat im 2020 ihre zwei Liegenschaften im Di-

rektbesitz in eine Immobilienanlagestiftung eingebracht. Seit dann wird die 20-prozentige Immobilienquote mit Kollektivgefässen in der Schweiz und im Ausland umgesetzt. Bemerkenswert ist das Bestreben der Alvosio, das Vorsorgethema auch jüngeren Versicherten besser zugänglich zu machen. Zu diesem Zweck hat man in Zusammenarbeit mit einem Kommunikationsberater innovative Videoclips, die vorderhand auf verschiedenen Social Media Plattformen aufgeschaltet werden, produziert. **I**

Daniel Dubach

STECKBRIEF

Rechtsform	Sammelstiftung
Vorsorgeplan	Beitragsprimat für Alter, Leistungsprimat für Risiko
Art der Kasse	teilautonom, kongruente Rückversicherung für Risiken Tod und Invalidität

Gründungsjahr	1984
Sitz	Cham/Schlieren
Website	www.alvosio-pensionskasse.ch

KENNZAHLEN PER 31.12.2020

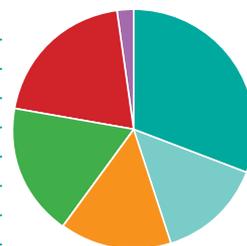
Anzahl Versicherte	2286
Anzahl Rentner	374
Beitragsverhältnis AG/AN	individuell pro Vorsorgewerk
Angeschlossene Arbeitgeber	342
Zins Altersguthaben 2019	2.0%
Technische Grundlagen	BVG 2015/GT
Umwandlungssatz Alter 65*	6.00%
Technischer Zins	1.50%
VK Rentner	101.7 Mio.
VK aktive Versicherte	272.0 Mio.
Total VK	373.7 Mio.
Technische Rückstellungen	25.7 Mio.

Notw. Vorsorgekapital	399.4 Mio.
Vorsorgevermögen netto	427.5 Mio.
DG nach Art. 44 BVV 2	105.8%
Vorh. Wertschwankungsreserve	21.7 Mio.
Sollwert Wertschwankungsreserve	63.5 Mio.
Sollrendite 2021	2.08%
Erwartete Rendite 2021	2.30%
Anlageperformance 2020	2.95%
Vermögensverwaltungskosten (Transparenzquote 100%)	0.49%
Verwaltungsart Anlagen	Kollektivanlagen
Verwaltungskosten pro aktiven Versicherten	416 CHF

* Senkung auf 5.8% bis 2022

KAPITALANLAGEN

	Strategie per 31.12.20	Bandbreiten
Liquidität und Geldmarktanlagen	0.0%	0.0– 5.0%
Obligationen CH (inkl. Hypotheken)	31.0%	19.2–42.7%
Obligationen FW	14.0%	8.8–19.3%
Aktien Schweiz	15.0%	9.4–20.6%
Aktien Ausland (inkl. EMMA)	18.0%	11.2–25.1%
Immobilien (inkl. Ausland)	20.0%	12.0–28.0%
Alternative Anlagen (Private Equity)	2.0%	1.2– 2.8%



WICHTIGE DIENSTLEISTER

Experte für berufliche Vorsorge	Roger Baumann, c-alm AG, St. Gallen
Revisionsstelle	Franco Poerio, BDO AG, Zürich
Geschäftsführung, Administration	inhouse
Berater Kapitalanlagen	c-alm AG, St. Gallen
Geschäftsführer	Thomas Schmidiger (043 444 64 44, thomas.schmidiger@alvosio-pensionskasse.ch)

STIFTUNGSRAT

Arbeitgebervertreter	Remo Schällibaum (Präsident), Fritz Schoch (Vizepräsident), Bernhard Frei, Maximilian Walter
Arbeitnehmervertreter	Wolfgang Fanger, Michel Huber, Martin Hard, Fabian Keller

Genussvorsorge

Herr Schällibaum, wie ist die Stiftung seinerzeit zum Namen Alvosio gekommen?

Alvosio ist die abgekürzte Namensschöpfung aus ALtersVOrSORge, womit wir einen eingängigen Brand erschaffen haben. Aus meiner Sicht wäre wohl Genussvorsorge der passendere Begriff. Unsere Dienstleistung ist das Sparen für die Zeit in Rente, also auch die Zeit des Genusses!

Was waren die Hauptgründe, im Markt alle Dienstleistungen neu auszuschreiben und den langjährigen Partner LLB zu verlassen?

Als oberstes Gremium ist es Pflicht des Stiftungsrats, regelmässig den Markt zu analysieren. Wir erwarten, dass die aufwendigen Einmalkosten des Wechsels und der Neupositionierung innerhalb von zwölf bis vierundzwanzig Monaten bereits durch die Einsparungen aufgewogen werden.

Können Sie die Resultate der Ausschreibung in Bezug auf die Organisation und die Dienstleistungen an die Destinatäre zusammenfassen?

Aus Sicht der Kunden ist entscheidend, dass wir mit der Neuaufstellung einerseits unsere Unabhängigkeit und die Transparenz stärken können. Das Angebot bleibt flexibel und zukunftsgerichtet, sodass keine Abstriche zu früher zu verzeichnen sind. Mit einem eigenen Verwaltungsteam schaffen wir mehr Nähe zu unseren Destinatären. Insgesamt würde ich sagen, ergibt sich ein deutlich optimiertes Zusammenspiel von Kosten, Transparenz, Unabhängigkeit und Flexibilität.

Alvosio ist jüngst auch einen spannenden neuen Weg mittels Videoclips gegangen, um das Vorsorgethema jüngeren Versicherten schmackhaft zu machen. Was sind die Reaktionen?

Wir haben uns ganz bewusst mit der jüngeren Generation zusammengesetzt und sind bestrebt, in der Kommunikation diese Generation besser zu adressieren. Die Herausforderung besteht wie wir alle wissen darin, den jungen Leuten bewusst

zu machen, dass sich eine frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema lohnt. Deshalb suchen wir den Zugang unter anderem über lockere Videoclips. Es ist noch verfrüht für eine Beurteilung der Wirkung. Die ersten Reaktionen sind aber ausserordentlich positiv.

Alvosio senkt den Umwandlungssatz bis Ende 2022 auf 5.8%. Genügt das? Wie sehen Sie die weitere Entwicklung, auch mit Blick auf die Konkurrenz zu anderen Sammelstiftungen?

Die Tendenz ist allgemein in die Richtung einer Senkung des Umwandlungssatzes. Auch in unserem Stiftungsrat sind wir uns der Problematik der Umverteilung bewusst, die mit einem zu hohen Umwandlungssatz einher geht. Corona bedingt haben wir die weitere Diskussion jedoch aufgeschoben. Wir wollen dieses für die Destinatäre zentrale Thema nicht über eine Videokonferenz abhandeln. Im Quervergleich der Sammelstiftungen befinden wir uns im Gros des Felds. Man sieht, dass wir am Thema seit längerem arbeiten. Vorreiter wollen wir jedoch ebenso wenig sein wie Nachzügler.

Wie schätzen Sie allgemein die Entwicklung des Sammelstiftungsmarkts in den kommenden Jahren ein?

Die unmittelbaren und längerfristigen Herausforderungen werden sicher nicht weniger. Ein qualitatives Wachstum ist wichtig, weil sich die Anzahl der Anbieter stetig reduzieren wird. Wir sind aber überzeugt, dass Alvosio mit den jüngst eingeleiteten und umgesetzten Massnahmen deutlich gestärkt im Wettbewerb steht und zu den Gewinnern gehören wird. Augen und Ohren halten wir zudem offen, um in einer aktiven Führungsrolle Kooperationen einzugehen, die den Destinatären Mehrwert schaffen können. |

Interview (schriftlich): Daniel Dubach

«Unsere Dienstleistung ist das Sparen für die Zeit in Rente, also auch die Zeit des Genusses!»



Remo Schällibaum

Remo Schällibaum

Inhaber und Geschäftsführer
der Schällibaum + Partner AG, Zürich

Stellung in der Organisation:
Präsident des Stiftungsrats seit 2015

Ausbildung:
dipl. Architekt FH

Hobbys:
Familie, Reisen, gut essen, Wein, Musik

Lebensmotto:
Geht nicht – gibt es nicht.