



Regulierungsversagen in der 3. Säule

Landauf, landab debattieren Öffentlichkeit, Politik und Medien über das Sorgenkind 2. Säule:

Unzureichend finanzierte Leistungsversprechen, intransparente Strukturen, mangelnde Professionalität der zuständigen Entscheidungsgremien sind nur einige der genannten Mängel. Die wirtschaftsliberalen Parteien sehen darum in der Stärkung der individuellen Vorsorge, also der 3. Säule, einen möglichen Ausweg aus der Misere. Bevor diese aber als Leuchtturm für die in Seenot geratene 2. Säule angepriesen wird, lohnt sich ein genaueres Hinsehen bezüglich der in der 3. Säule angebotenen Dienstleistungsqualität. Man will ja nicht vom Regen in die Traufe geraten. Um es vorwegzunehmen: Das Fazit ist ernüchternd.

Wer in der 3. Säule als Finanz- und Versicherungsunternehmen ein Spar- oder Anlageprodukt anbieten will, bedarf dafür einer Genehmigung von der Eidgenössischen Steuerverwaltung. Dies steht so geschrieben in Artikel 4 der anwendbaren Verordnung BVV 3. Man würde meinen, dass mit einer solchen Genehmigungspflicht unter anderem verhindert werden soll, dass keine Wucherprodukte in den Markt gelangen. In der Praxis ist aber das Gegenteil der Fall: Die in der Säule 3a vertriebenen Anlage- und Versicherungsprodukte sind bezüglich Preis-Leistungs-Verhältnis schlechter ausgestaltet als die ausserhalb der Säule 3a «im freien Markt» zugänglichen Lösungen.

Zur besseren Illustration werden drei Grundtypen von 3a-Lösungen genauer betrachtet: Erstens reine Sparkonto-Lösungen, zweitens reine Anlagelösungen und drittens Anlagelösungen mit Versicherungskomponente. Gegen die reinen Sparkonto-Lösungen, die dem Anleger jährliche Zinsgutschriften zusichern, ist nichts einzuwen-

Ueli Mettler

Partner c-alm

den: Ihre Zinssätze lassen sich bankübergreifend transparent vergleichen und sind im Vergleich zu Sparkonti ausserhalb der 3. Säule höher. Bei den reinen Anlagelösungen jedoch fangen die Probleme an: die Banken bieten ihre 3a-Lösungen im Vergleich zu ihren Fonds- und Wertschriftenangeboten ausserhalb der 3. Säule zu substanziiell höheren Gebühren an. Dies gilt auch für Lösungen, die mit passiven Indexfonds und ETF umgesetzt werden.

Richtig haarig wird die Sache, wenn man die Gebühren hochrechnet, die bei den am Markt sehr verbreiteten Anlagelösungen mit Versicherungskomponente anfallen: Bevor die Gebühren der eingesetzten Anlagefonds zu Buche schlagen, werden nämlich von der Versicherungsgesellschaft vorgelagert von den einbezahlten Jahresprämien jährlich hohe Abschluss- (meist über die ersten drei bis fünf Jahre) und Verwaltungskosten vereinnahmt. Die verschlingen üblicherweise ein Drittel oder mehr der einbezahlten Prämien.

Der langen Rede kurzer Sinn? Als kluger Anleger steckt man sein 3a-Vermögen in diejenige Sparkonto-Lösung, die den höchsten Zinssatz gewährt. Allfällige Wertschrifteninvestitionen werden jedoch im regulierungsfreien Raum – also ausserhalb der 3. Säule auf dem privaten Wertschriftendepot – durchgeführt, wo man am freien Markt den bezüglich Depotgebühren und Handelskommissionen kompetitivsten Anbieter beziehungsweise die bezüglich Kosten- und Steuereffizienz besten Anlageprodukte auswählen kann. Nach Konsolidierung der 3a-Sparkonto-Lösung und des privaten Wertschriftendepots soll dann diejenige Anlagestrategie resultieren, die dem Anleger geeignet scheint. ✘