

Herausforderung Sammelstiftungsgeschäft

Das Schweizer Sammelstiftungsgeschäft, regulatorische Veränderungen und daraus resultierende Marktchancen für Schweizer Banken

Diplomarbeit

im Rahmen des Executive Programs des

Swiss Finance Institute

Stefan Baumann

stefan.baumann@credit-suisse.com

Arbeitgeber: Credit Suisse

Lehrgang: Lehrgang 2010-2011

Stefan Baumann (Vice President) ist seit 2004 für die Credit Suisse in verschiedenen Funktionen tätig. Seit Juni 2010 ist er als Teamleiter Proposal Management Institutional Clients für die Erstellung der Offerten für Institutionelle Kunden verantwortlich. Zuvor war er zwischen 2006 und 2010 im Business Development der Credit Suisse für diverse nationale und internationale strategische Projekte verantwortlich. Von 2004 bis 2006 war Stefan Baumann im Relationship Management im Private Banking tätig. Stefan Baumann absolvierte ein Wirtschaftsstudium an der Universität Zürich.

Abstract

Der Schweizer Sammelstiftungsmarkt ist ein Teilmarkt der beruflichen Vorsorge, der aus Bankensicht äusserst attraktiv und entsprechend hart umkämpft ist. Sammelstiftungslösungen werden primär von Schweizer Lebensversicherungen (Versicherungssparlösungen) oder von unabhängigen Sammelstiftungen (Banksparlösungen) angeboten. Die Banken sind als Anbieter von Asset Management- Dienstleistungen (Vermögensverwaltung) ein wichtiger Partner bei der Verwaltung des Sammelstiftungs-Anlagevermögens, welches schweizweit rund 150 Milliarden CHF umfasst.

Nach einem Überblick über die berufliche Vorsorge in der Schweiz (mit Fokus auf den Sammelstiftungsmarkt) und einem Beschrieb der Banksparlösung und der Versicherungssparlösung, erarbeitet der Autor einen Vergleich dieser zwei Sammelstiftungsmodelle, welcher in die folgenden fünf Kernaussagen mündet:

- Banksparlösungen als überlegenes Geschäftsmodell: Banksparlösungen sind im Vergleich zu Vollversicherungslösungen langfristig bezüglich Effizienz-, Rendite- und Transparenz das überlegene Geschäftsmodell für Vorsorgeeinrichtungen, die sich Sammelstiftungen anschliessen.
- Sicherheitsgedanke bei Sammelstiftungen vorherrschend: Der Sicherheitsgedanke ist bei vielen Vorsorgeeinrichtungen nach wie vor dominierend, was zu einem Wettbewerbsvorteil für die Vollversicherungslösungen führt. Eigentlich ist diese garantierte Volldeckung für die allermeisten Vorsorgeeinrichtungen von äusserst geringem Interesse, da die üblichen Leistungsverpflichtungen auch bei einer zeitweiligen Unterdeckung erfüllt werden können.
- Geringe Wechselbereitschaft der Sammelstiftungen: Die Vorsorgeeinrichtungen, welche sich Sammelstiftungen anschliessen, zeichnen sich durch eine relativ geringe Wechselbereitschaft aus. Dies hat zur Folge, dass Marktanteilsgewinne der Banksparlösungen schwierig zu erreichen sind. In Zeiten mit steigenden Börsenkursen wächst jedoch die Wechselbereitschaft der Vollversicherungskunden in eine Banksparlösung, da in der flexiblen Banksparlösung langfristig wesentlich höhere Renditen erwirtschaftet werden können.
- Negative Effekte für Versicherungssparlösungen: Die regulatorischen Verschärfungen auf dem Versicherungsmarkt führen zu negativen Effekten für die Versicherungen (höhere Risikokosten), was die Attraktivität des Vollversicherungsgeschäfts weiter schwächt und wahrscheinlich zu einer Ausdünnung des Vollversicherungsangebotes führt (neuestes Ereignis per 01. Januar 2011: Verkauf des Kollektivgeschäftes der National Versicherung an die Swiss Life).

- Reduktion Risikokosten: Die im Sammelstiftungsgeschäft verbleibenden Vollversicherungen werden verstärkt darauf achten müssen, ihre Aktiv- und Passivpositionen neu zu strukturieren, um so die Risikokosten zu reduzieren.

Aus den obenstehenden Erkenntnissen zieht der Autor das Fazit, dass eine Verschiebung von Versicherungssparlösungen in Banksparlösungen in den nächsten zehn Jahren wahrscheinlich ist.

Darauf aufbauend entwickelt der Autor Strategien, wie die Schweizer Banken verstärkt am Sammelstiftungsgeschäft partizipieren können. Diese Analyse basiert auf einem vom Autor entworfenen Modell, welches die Marktbearbeitungsstrategien der Banken in einer Matrixform zeigt:

Sammelstiftungs-Konzept	Banksparlösung	Grundstrategie 2: Erhöhung Share of Wallet bei unabhängigen Sammelstiftungen (Asset Management Vereinbarungen)	Grundstrategie 3: Abwerbung Sammelstiftungskunden (Kooperation mit unabhängiger SST)	Grundstrategie 4: Eigene Sammelstiftung (Übernahme oder Aufbau)
	Versicherungssparlösung	Grundstrategie 1: Solution Provider für Lebensversicherungen (z.B. Anpassung Duration)		
		Marktbearbeitung Sammelstiftungseinrichtung (B2B) (Kooperationsstrategie)	Marktbearbeitung Einzelkunde (B2C) (Wettbewerbsstrategie)	
Marktbearbeitungskonzept				

Quelle: eigene Darstellung

Die vier gezeigten Grundstrategien werden unter Zuhilfenahme der Kriterien 'Potenzial', 'Risiken' und 'Umsetzungsaufwand' miteinander verglichen und gewertet. Die Analyse der Grundstrategien mündet in verschiedene, vom Autoren empfohlenen Handlungsstrategien für Schweizer Banken, die an dieser Stelle nicht verraten werden sollen.

Interessierte Leser dürfen gerne mit dem Autoren in Kontakt treten, um Einblick in die vollständige Arbeit zu erhalten.