

Das Luxus-Modell der Rentenreform

Nun liegt der erste unabhängige Vergleich der diskutierten Ideen zu den Pensionskassen-Renten vor

Der von Sozialpartnern vorgeschlagene Umbau in der beruflichen Vorsorge kostet im Vergleich zu anderen Varianten mit Abstand am meisten. Dies sagt eine neue Analyse von Experten.

HANSUELI SCHÖCHLI

Die Politik der Altersvorsorge funktioniert wie eine Sperrklinke. Jeder Leistungsausbau ist praktisch nicht mehr rückgängig zu machen. Eine treffende Illustration davon lieferten diesen Sommer die Gewerkschaften und der Arbeitgeberverband. Deren Vorschlag zur Reform der beruflichen Vorsorge enthält zwar eine Senkung des rechnerisch weit überzessenen Mindestumwandlungssatzes zur Berechnung der Jahresrente bei der Pensionierung. Aber zugleich sind «Kompensationen» vorgesehen, so dass die nominalen Jahresrenten trotz stark gesteigerner Lebenserwartung und trotz stark gesunkener Teuerung für fast alle nicht sinken sollen. Die Kaufkraft der gesamten Rentenleistung wird somit weit höher bleiben, als es 1985 beim Inkrafttreten des Gesetzes zur beruflichen Vorsorge (BVG) vorgesehen war.



Je nach Reformmodell würde die Umverteilung von der jüngeren zur älteren Generation bei den Renten noch verstärkt. ANNICK RAMP / NZZ

Über 3 Milliarden Franken

Gemäss dem Vorschlag soll der gesetzliche Mindestumwandlungssatz im BVG-Obligatorium von 6,8 auf 6% sinken. Pro 100 000 Fr. Alterskapital zum Zeitpunkt der ordentlichen Pensionierung fielen noch eine Jahresrente von 6000 statt 6800 Fr. an. Als Kompensation soll das Alterskapital mittels zusätzlicher Lohnabzüge steigen. Mindestens für die ersten 15 Neurentner-Jahrgänge sind überdies pauschale Rentenzuschläge von 1200 bis 2400 Fr. pro Jahr geplant. Zur Finanzierung der Rentenzuschläge soll ein zusätzlicher Lohnbeitrag von 0,5% herhalten. Die 50- bis 64-Jährigen würden damit zulasten der Jüngeren subventioniert.

Ab dem 16. Neurentner-Jahrgang soll der Bundesrat laut dem Vorschlag die Rentenzuschläge festlegen. Es braucht etwas viel politische Naivität, um anzunehmen, dass es dann keine Zuschläge mehr gäbe und die zusätzlichen Lohnabzüge wieder gestrichen würden.

Pensionskassenexperten der St. Galler Beratungsfirma «c-alm» legen nun eine Schätzung der Gesamtkosten des vorgeschlagenen Modells vor und vergleichen dieses mit diskutierten Alternativen. Die Experten rechnen damit,

dass die zusätzlichen Lohnbeiträge für die Finanzierung der pauschalen Rentenzuschläge nach dem 15. Neurentner-Jahrgang noch Zuschläge von 600 bis 1200 Fr. pro Jahr ermöglichen. Die Gesamtkosten des «Sozialpartner-Modells» schätzen die Fachleute auf 3,25 Mrd. Fr. pro Jahr. In diesem Umfang müssten Erwerbstätige und Arbeitgeber im Durchschnitt pro Jahr Zusatzbeiträge zahlen, um die Renten zu finanzieren. Das Spiegelbild der Kostensteigerung ist der Leistungsabbau. Durch den Import des AHV-Prinzips («die Jüngeren zahlen für die Älteren») mit dem Lohnabzug zur Finanzierung der Rentenzuschläge wird zudem die Umverteilung zwischen den Generationen noch deutlich verstärkt.

Gute Chancen im Bundesrat

Der Bundesrat wird möglicherweise diesen «Sozialpartner-Vorschlag» weitgehend unverändert übernehmen. Eine konkrete Vorlage ist noch für dieses Jahr zu erwarten. Deutlich billiger als der «Sozialpartner-Vorschlag» wäre der Gegenvorschlag des Gewerbeverbands.

Auch im Modell des Gewerbeverbands würde der gesetzliche Mindestumwandlungssatz von 6,8 auf 6% sinken. Vorgehen als Kompensation sind eine Erhöhung der Lohnabzüge zur Steigerung des Alterskapitals sowie für die ersten zehn Neurentner-Jahrgänge ein Sonderzuschlag auf dem Alterskapital. Die Finanzierung des Sonderzuschlags

Ein drittes Reformmodell stammt vom Pensionskassenverband Asip. Dieses sieht eine Senkung des gesetzlichen Mindestumwandlungssatzes auf 5,8% und eine Erhöhung der Lohnabzüge vor. Das Modell enthält als zusätzliche Kompensation für die ersten zehn Neurentner-Jahrgänge eine Erhöhung des Alterskapitals. Jede Pensionskasse soll diese Kompensation mittels Zugriff auf Rückstellungen selbst finanzieren. Die Gesamtkosten des Asip-Modells schätzt «c-alm» auf etwa 2,1 Mrd. Fr. pro Jahr.

Gemäss den Rechnungen sind, abgesehen von der Übergangsgeneration, langfristig die Rentenleistungen bei den höheren Löhnen im BVG-Obligatorium in allen drei Modellen ähnlich. Bei den tieferen Löhnen enthalten dagegen laut «c-alm» das «Sozialpartner-Modell» und das Asip-Modell im Unterschied zum Gewerbeverbands-Vorschlag eine deutliche Erhöhung des Leistungsziels. Bei der Übergangsgeneration kann es im «ungünstigsten» Jahrgang – also dem ersten Jahrgang ohne Sondersubventionen – bei allen Modellen ab einem gewissen Jahresein-

Der Verzicht auf eine Gesetzesänderung ist die billigste der diskutierten Varianten.

übernahme der BVG-Sicherheitsfonds, der von allen Pensionskassen alimentiert wird; dies führt zu Umverteilungen zwischen den Kassen. Die Gesamtkosten des Modells schätzt «c-alm» auf 1,3 Mrd. Fr. pro Jahr.

kommen unter pessimistischen Annahmen zu einer Reduktion der nominalen Jahresrente um 1 bis 5% kommen. Die Experten von «c-alm» verzichten auf eine Wertung der drei untersuchten Modelle. Klar ist aber, warum das «Sozialpartner-Modell» mit Abstand am teuersten ist: Es ist eine Luxus-Giesserei, die pauschale Subventionen in Form von Rentenzuschlägen für alle Einkommensklassen und zudem eine zeitlich unbeschränkte Zusatzfinanzierung vorsieht.

Vierte Variante: Nichtstun

Zu ergänzen wäre der Vergleich mit einer möglichen vierten Variante: dem Verzicht auf eine gesetzliche Änderung. Laut grober Schätzung eines Branchenexperten wäre dieser Weg noch etwas billiger als die Variante des Gewerbeverbands. Gemäss den Daten der Oberaufsicht der beruflichen Vorsorge sind rund 15% aller Versicherten in Pensionskassen mit relativ wenig überobligatorischem Kapital. Typischerweise betrifft dies besonders Kassen mit eher tiefen versicherten Löhnen, zum Beispiel im Gastgewerbe oder Baubehangewerbe.

Bei Verzicht auf eine Senkung des Mindestumwandlungssatzes wären Pensionskassen mit wenig überobligatorischem Kapital früher oder später zu stärkeren Zusatzfinanzierungen, etwa durch erhöhte Lohnabzüge, gezwungen, um die laufenden Renten zu subventionieren. Der Verzicht auf eine Gesetzesänderung ist trotzdem die billigste der diskutierten Varianten, weil kein Leistungsausbau per Giesserei damit verbunden wäre, sondern gezielt nur dort Zusatzbeiträge fliessen, wo es «nötig» ist. Die Umverteilung von Jung zu Alt wäre deutlich geringer als im «Sozialpartner-Modell».

Faktisch würde der Verzicht auf Gesetzesänderungen zu einem Ausbau des obligatorischen Kapitals bei den betroffenen Pensionskassen führen. Der gesetzliche Mindestumwandlungssatz im BVG-Obligatorium würde zwar gemäss einer Lebenserwartung und Rentenerwartungen, massiv überhöht bleiben, aber noch weiter an Bedeutung verlieren. Denn für überobligatorisches Kapital gibt es keine gesetzlichen Mindestumwandlungssatz. Mit einem Anteil von mindestens etwa 30% überobligatorischem Kapital kann eine Kasse den geltenden Mindestumwandlungssatz im Obligatorium einhalten und trotzdem in der Gesamtbetrachtung einen rechnerisch plausiblen Umwandlungssatz von etwa 5% anwenden.

Vertrauen in ein zerbrechliches Material

Der Börsengang des Glasherstellers Verallia wird der grösste dieses Jahres in Frankreich

TANJA KUCHENBECKER, PARIS

«Glas ist zurück», in Zeiten von Nachhaltigkeit ist Plastik weniger gefragt, das ist die grosse Botschaft, die das 1827 gegründete Traditionsunternehmen Verallia, das bis 2015 zum französischen Baustoffspezialisten Saint-Gobain gehörte, jetzt zum Börsengang in Paris vermittelt. «Der IPO wird der grösste in Frankreich in diesem Jahr, einer der grössten der letzten Jahre», kündigte Verallia-Chairman und CEO Michel Giannuzzi an. Verallia ist die Nummer drei in seinem Bereich weltweit, die Nummer eins in Europa.

Laut Spekulationen könnte der Börsenwert bei 4,5 Mrd. € liegen, aber auch ein Wert von gegen 6 Mrd. € gilt als möglich. Verallia rechnet damit, in den nächsten Wochen an die Börse zu gehen. Die beiden grossen Aktionäre Apollo und die staatliche französische Investitionsbank Banque Publique d'Investissement (BPI) würden die Kontrolle über die Gruppe behalten, heisst es. Der US-Fonds Apollo hält 90%, BPI 10%.

Ein Börsengang war im Jahr 2011 schon einmal anvisiert worden, das Umfeld war aber weniger günstig. «Das Umweltbewusstsein hat sich verstärkt, Plastik wird als Verschmutzer wahrgenommen, Glas dagegen als nobles Material», betonte Giannuzzi. Die Tendenz hin zur Glasflasche ist steigend, der Verbrauch hat in Europa zwischen 2014 und 2018 um 1,8% pro Jahr zugenommen. Allerdings werden Wein- und Champagnerflaschen immer noch nicht mehrfach benutzt, sondern kommen nur ins Recycling.

32 Fabriken in 11 Ländern

Und diese machen den Hauptteil des Umsatzes von Verallia aus. Das Portfolio von Verallia ist umfangreich, zu den Kunden gehören unter anderem die Luxusgruppe LVMH mit Champagner Dom Pérignon, ausserdem Cognac Hennessy, Pernod Ricard oder Vodka Belvedere. Angelina Jolie und Brad Pitt bieten ihren Roséwein Miraval ebenfalls in Flaschen von Verallia an. Aber auch im Nahrungsmittelbereich ist Verallia aktiv, bestückt Ferrero mit

Nutella-Gläsern, und auch die Marmelade Bonne Maman kommt in Gefässen des Herstellers auf den Markt. Verallia ist der Hauptlieferant für den Bereich von Champagner und Cognac in Frankreich. Im Kosmetikbereich, bei Parfümflacons, ist Verallia dagegen nicht aktiv.

Im Jahr produziert Verallia 16 Mrd. Flaschen und Glasbehälter, in elf Ländern hat das Unternehmen 32 Fabriken, 10 000 Angestellte, im Jahr 2018 machte es einen Umsatz von 2,4 Mrd. €, ein Anstieg von 5,7%. Der Ebitda ist um 78% auf 543 Mio. € gestiegen, die Marge liegt bei 22,5%. Bei dem Börsengang wird das Unternehmen von Rothschild, Citibank, Deutsche Bank und BNP Paribas beraten. Es soll vorher schon mehrere Angebote für die Anteile gegeben haben, aber Verallia betrachtete einen Börsengang als einträglicher.

Besonders aktiv ist Verallia in Süd- und Westeuropa mit 68% des Umsatzes, Nord- und Osteuropa mit 22% und Lateinamerika mit 10%. Das Unternehmen will in diesen Regionen noch expandieren, vor allem in Italien und

Spanien, schliesst aber Zukäufe in anderen Ländern nicht aus.

Die Schulden gedrückt

Verallia macht aus historischen Gründen aus französische Gruppe mehr Umsatz mit Glas für Wein und Spirituosen (59%) als mit Bier (12%), arbeitet mit Luxusgruppen, aber auch mit kleinen Produzenten zusammen, was das Unternehmen nicht abhängig vom wenig stabilen Biermarkt macht. Damit kann Verallia vom steigenden Absatz der Premiumprodukte bei Weinen und Spirituosen profitieren, die grösser ist als die Steigerung von Standardprodukten, vor allem in den USA und China. In den vergangenen Jahren hat Verallia seine Verschuldung reduziert, sie lag Ende 2018 bei 1,7 Mrd. €, Tendenz fallend. Schon im Juli hatte die Gruppe angekündigt, ihre Schulden über einen Börsengang zu refinanzieren. Die Aussichten stellt Verallia als gut dar. Ende 2019 wird ein organisches Wachstum des Umsatzes von 6 bis 8% erwartet und ein Ebitda von 610 Mio. €.

ANZEIGE

DENK AN MICH
Ferien und Freizeit für Behinderte

Ferienträume werden wahr.
Dank Ihrer Spende auch für Menschen mit Behinderung.

PC 40-1855-4
www.denkanmich.ch