

Fairplay in der beruflichen Vorsorge

Befragungsstudie 2023





Mehr als 1,4 Millionen Kundinnen und Kunden vertrauen in der Schweiz auf Produkte und Dienstleistungen von Zurich. Privatpersonen, aber auch kleine, mittlere und grosse Unternehmen und Institutionen entscheiden sich Tag für Tag für unsere Versicherungs-, Vorsorge- und Anlageprodukte. In der beruflichen Vorsorge engagieren sich Zurich und die Vita Sammelstiftungen für mehr Fairplay und bieten Unternehmen aller Grösse eine passgenaue, moderne Pensionskassenlösung.

Herausgeberin:	Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, in Zusammenarbeit mit Sotomo
Projektleitung:	Karin Althaus, Claudia Keller Schläpfer, Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG
Autoren:	Michael Hermann, Julie Craviolini, Sotomo
Adresse der Redaktion:	Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG, Hagenholzstrasse 60, 8050 Zürich
Grafische Umsetzung:	Lithop Electronic Media AG, 8008 Zürich
Veröffentlichung:	Mai 2023

Inhaltsverzeichnis

1 Fairplay in der beruflichen Vorsorge

- 1.1. Einleitung 5
- 1.2. Wichtigste Ergebnisse in Kürze 6

2 Vorsorge in Zeiten der Inflation

- 2.1. Hohe Ansprüche ans Alterseinkommen 8
- 2.2. Sinkende Sparbereitschaft 9
- 2.3. Inflation: Einschätzungen 10
- 2.4. Was die Teuerung mit der Vorsorge macht 12
- 2.5. Wie das BVG-Sparguthaben wahrgenommen wird 16

3 Vorsorge- und Finanzwissen

- 3.1. Finanzwissen 18
- 3.2. Wissensquellen 20
- 3.3. Kenntnisse über die eigene Vorsorgesituation 22
- 3.4. Bewusstsein für eigene Wissenslücken 25
- 3.5. Finanzwissen als Schulstoff 26

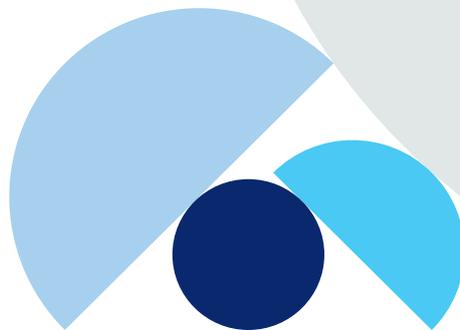
4 Umverteilung und garantierte Renten

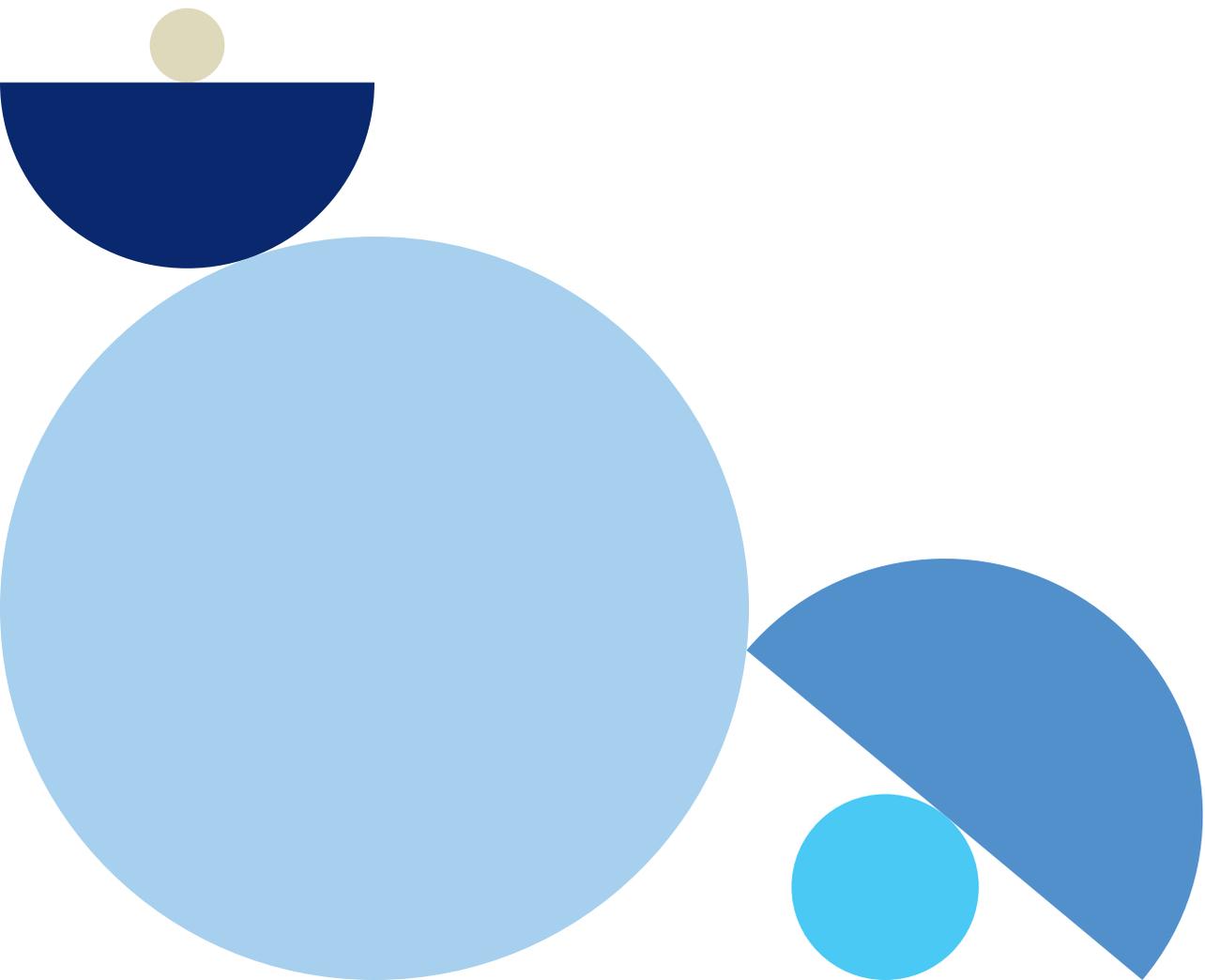
- 4.1. Umverteilung im BVG wird vermehrt hingenommen 27
- 4.2. Wenn Erwerbstätige wie Rentenbeziehende denken 30
- 4.3. Was mit der Rentengarantie verbunden wird 32
- 4.4. Rente oder Kapitalbezug? 33
- 4.5. Steigendes Interesse an variabler Rente 35

5 Fazit

6 Methodik

- 5.1. Datenerhebung 38
- 5.2. Stichprobe 38





Fairplay in der beruflichen Vorsorge

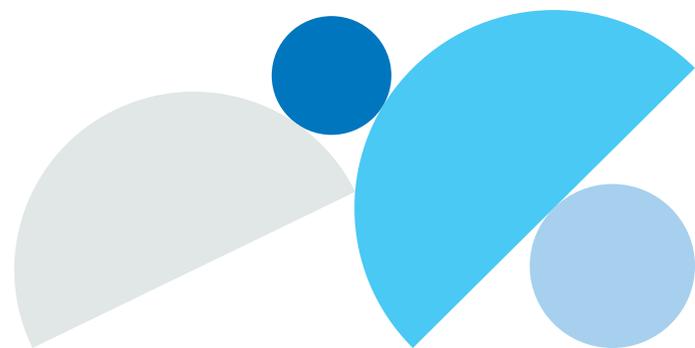
1.1. Einleitung

Von den drei Säulen des Schweizer Altersvorsorgesystems trägt die 2. Säule finanziell am meisten zum Alterseinkommen bei. Dennoch steht die berufliche Vorsorge unter Druck. Obwohl die statistische Lebenserwartung steigt und sich das Zinsumfeld langfristig verschlechtert hat, ist der gesetzlich verankerte Mindestumwandlungssatz seit 2005 nicht mehr gesenkt worden. Dies hat zur Folge, dass heute das ersparte BVG-Alterskapital der Rentnerinnen und Rentner nicht mehr ausreicht für die versprochene Rente. Deshalb wird ein Teil der Erträge der Guthaben der BVG-Beitragszahlenden im Erwerbsalter an die Rentnerinnen und Rentner umverteilt. Damit wird das Grundprinzip der 2. Säule – das Sparen für die eigene Rente – in Frage gestellt. Mit der kürzlich von den eidgenössischen Räten beschlossenen BVG-Reform soll nun der Umwandlungssatz gesenkt werden.

Seit 2021 untersucht die Studienreihe «Fairplay in der beruflichen Vorsorge» das Wissen, die Einstellungen sowie die Bewusstseinsdefizite in Bezug auf die 2. Säule der Schweizer Altersvorsorge. Die Studienreihe zeigt, dass trotz des grossen Umfangs des BVG-Vorsorgevermögens viele Schweizerinnen und Schweizer nur wenig Bezug zu ihrem Ersparten in der 2. Säule haben. Die neuste Ausgabe macht deutlich, wie stark der gesetzlich fixierte Umwandlungssatz in der

Schweiz zum Sinnbild für die Rentenhöhe in der 2. Säule geworden ist. Er hat dazu geführt, dass viele Beitragszahlende weniger an dem Aufbau ihres Alterskapitals als an der Umwandlung dieses Kapitals in eine Rente interessiert sind. Auch jüngere Befragte denken eher wie Rentenbeziehende als wie Sparerinnen und Sparer. Zumindest auf allgemeiner, politischer Ebene ist die Skepsis gegen Umverteilung im Vergleich zu den Vorjahren gesunken. Werden die Befragten jedoch als BVG-Beitragszahlende angesprochen, wird die Zweckentfremdung der Erträge des eigenen BVG-Altersguthabens von einer Mehrheit als unfair angesehen. Die vorliegende Studie zeigt, wie wichtig das Wissen über Anlagemöglichkeiten und insbesondere auch eigene Erfahrungen mit Anlagen für das Bewusstsein gegenüber den Mechanismen der 2. Säule und schliesslich auch für die Folgen der aktuellen Inflation sind.

Für die Untersuchung der Beziehung der Bevölkerung zur 2. Säule des Schweizer Vorsorgesystems haben die Zürich Versicherungsgesellschaft AG und die Vita Sammelstiftungen zum dritten Mal mit dem Forschungsinstitut Sotomo zusammengearbeitet. Hierfür wurden im Januar 2023 über 1'800 Personen befragt. Die Ergebnisse sind repräsentativ für die sprachintegrierte Bevölkerung in der deutsch- und französischsprachigen Schweiz.



1.2. Wichtigste Ergebnisse in Kürze

Hohe Ansprüche ans Alterseinkommen:

Nach Ansicht der Schweizer Bevölkerung sind drei Viertel des derzeitigen Einkommens notwendig, um nach der Pensionierung ganz zufrieden zu sein (Abb. 1). Dies ist deutlich mehr als das vom Bund definierte sozialpolitische Ziel bei der 1. und 2. Säule von insgesamt 60 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Dies zeigt die grosse Bedeutung einer Altersvorsorge, die über Basisleistungen hinausgeht, und es zeigt, wie wichtig es ist, Vorsorgelücken zu vermeiden bzw. zu schliessen.

Inflation – unterschätzter Effekt auf berufliche Vorsorge:

2022 lag die Jahresteuern in der Schweiz so hoch wie zuletzt vor beinahe 30 Jahren. Steigt das allgemeine Preisniveau, wird nicht nur der Konsum teurer, auch das Finanzvermögen verliert an Wert. Dennoch macht sich die Bevölkerung deutlich mehr Sorgen über steigende Lebenshaltungskosten (73 Prozent) als über die Abwertung ihrer Ersparnisse (43 Prozent) (Abb. 7). Gar nur 29 Prozent der Betroffenen sorgen sich wegen des Kaufkraftverlusts ihres BVG-Kapitals. Weil die Mehrheit der Befragten das eigene BVG-Guthaben nicht zum Vermögen zählt (Abb. 12), besteht nur eine schwache Bindung zu diesem wichtigen Vermögensbestandteil. Besonders ausgeprägt ist dies bei Frauen. Diese sorgen sich noch stärker über den Kaufkraftverlust und noch seltener über die Entwertung ihres BVG-Sparguthabens (Abb. 8). Männer haben dagegen häufiger auf die Inflation reagiert und ihre Ersparnisse vermehrt in Aktien und Obligationen angelegt (Abb. 11).

Finanzwissen entscheidend:

Fehlendes Wissen ist ein wichtiger Faktor für den mangelnden Bezug zum BVG-Ersparnis. Dabei zeigt es sich, dass das BVG-Wissen sehr stark mit dem allgemeinen Finanzwissen zusammenhängt: Wer mehr von Anlagen und Finanzprodukten versteht, hat auch ein besseres Verständnis für das BVG und auch für die Folgen der Inflation auf die Altersvorsorge (Abb. 16). Besonders wichtig für ein vertieftes Finanzwissen sind eigene Erfahrungen.

Es lässt sich somit vermuten, dass je mehr Menschen selbst Geld anlegen, desto grösser das gesellschaftliche Bewusstsein für die Zusammenhänge im BVG wird (Abb. 17).

Lohnabzüge werden vermehrt als Investition gesehen:

Eine Bewusstseinsentwicklung zeigt sich bei der Einschätzung der Lohnabzüge. Bei der Befragung von 2022 gaben nur 47 Prozent der Befragten an, dass die BVG-Lohnabzüge eine Investition ins eigene Alterskapital sind. In der aktuellen Befragung ist dieser Wert auf 53 Prozent gestiegen (Abb. 13). Die übrigen Befragten sehen darin eine Art Steuer oder Gebühr. Obwohl sich das Bewusstsein für den Vermögens- und Investitionscharakter der BVG-Beiträge etwas verbessert hat, bleiben die Auswirkungen auf das Handeln noch bescheiden. So gibt weiterhin nur jede fünfte Person an, dass sie sich beim Antritt einer neuen Stelle um die Ausgestaltung der Vorsorgeleistung des Arbeitgebers bzw. der Arbeitgeberin kümmert (Abb. 14).

Erwerbspersonen denken wie Rentenbeziehende:

Während 39 Prozent der Erwerbsbevölkerung der Ansicht sind, dass vor allem der Umwandlungssatz für die Höhe ihrer späteren Rente ausschlaggebend ist, finden nur gerade 18 Prozent, dass hierfür vor allem die Höhe des Sparguthabens entscheidend ist. Für 43 Prozent ist beides gleichermassen relevant. Wichtiger als das Aufbauen von Vorsorgekapital, ist für viele die jährliche Auszahlungsrate der Rente. Statt um die Vergrösserung des Kuchens geht es um die Vergrösserung der pro Jahr verteilten Kuchenstücke. Der gesetzlich fixierte Umwandlungssatz ist in der Schweiz zum Sinnbild für die Rentenhöhe in der 2. Säule geworden. Er hat dazu geführt, dass viele Beitragszahlende weniger am Aufbau von Alterskapital als an der Umwandlung dieses Kapitals in eine Rente interessiert sind. Sie denken eher wie Rentenbeziehende als wie Sparerinnen und Sparer (Abb. 30).

Umverteilung ist wenig bekannt und wird vermehrt hingenommen:

Trotz anhaltender Debatte über die Rentenreform gibt nur ein Drittel der Befragten an, die systemfremde Umverteilung in der 2. Säule von den Erwerbstätigen an die Rentnerinnen und Rentner gut zu kennen (Abb. 27). Werden die Befragten darüber informiert, schätzte bislang rund die Hälfte von ihnen diese Umverteilung als unfair ein. Bei der aktuellen Umfrage sind es noch 43 Prozent, die sich grundsätzlich an der Umverteilung stören (Abb. 28). Dies passt zum generellen Trend: Ob bei staatlichen Coronafinanzhilfen oder bei Eingriffen im Finanzplatz – der Staat wird vermehrt als Institution gesehen, die alles finanziell absichern kann.

Erwerbspersonen beurteilen die Umverteilung ihrer Erträge negativ:

Andere Mehrheitsverhältnisse zeigen sich, wenn Erwerbspersonen konkret gefragt werden, wie sie die Umverteilung ihrer eigenen Erträge beurteilen. Eine Mehrheit von 58 Prozent der Befragten im Erwerbsalter findet es unfair, wenn die mit ihrem BVG-Sparkapital erwirtschafteten Erträge für die Rentenleistung der aktuellen Rentnergeneration verwendet werden (Abb. 29). Wenn es um das eigene BVG-Altersguthaben geht, ist die Umverteilung eben kein abstraktes Phänomen mehr: Die persönliche Bindung zum Vorsorgekapital entscheidet darüber, ob es als unfair empfunden wird, wenn die eigenen Erträge zur Deckung der Renten anderer verwendet werden. Hier nehmen die Befragten die Perspektive von Sparerinnen und Sparern ein, die etwas für ihr eigenes Alter auf die Seite legen. Auf dieser Ebene sind viele Erwerbstätige ansprechbar für BVG-Versicherungsmodelle, die nicht einzig auf Rentengarantie, sondern auch auf Performance setzen.



Vorsorge in Zeiten der Inflation

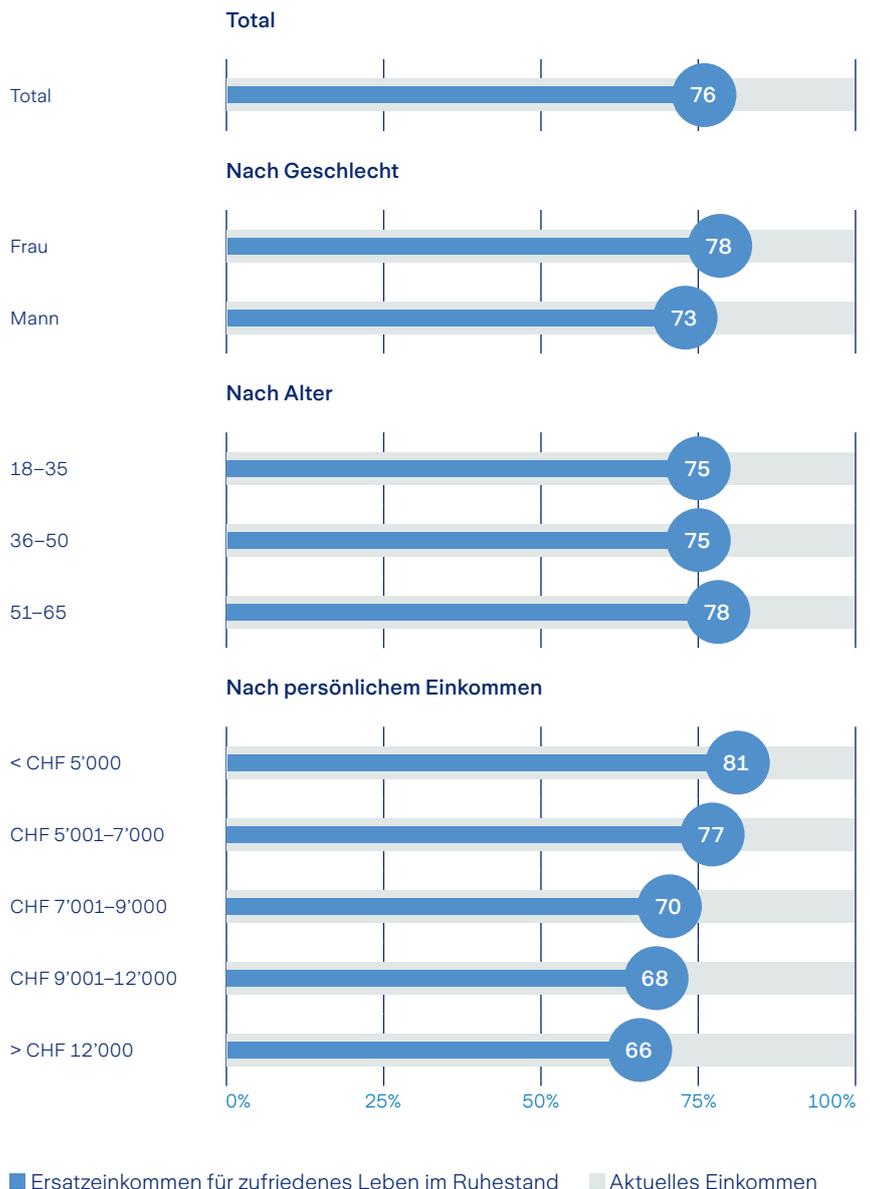
Schweizerinnen und Schweizer bauen in der beruflichen und der privaten Vorsorge Vermögen auf, um im Ruhestand ein gutes Leben führen zu können. Wie das folgende Kapitel zeigt, ist für ein zufriedenes Leben im Alter allerdings ein höherer Anteil des Einkommens nötig, als es das sozialpolitische Ziel der 1. und 2. Säule vorsieht. Die aktuelle Inflation hat zur Folge, dass das bisher angesparte Guthaben an Wert verliert. Anders als die Preise der Güter des täglichen Bedarfs ist dies jedoch nicht sichtbar. Vielen Befragten ist nicht bewusst, welche Wirkung die Teuerung auf die Kaufkraft der eigenen Rente hat.

2.1. Hohe Ansprüche ans Alterseinkommen

Die beiden Säulen der obligatorischen Altersvorsorge – die AHV und die berufliche Vorsorge – haben zum Ziel, ein Renteneinkommen von 60 Prozent des letzten Erwerbseinkommens zu erreichen.¹ Die freiwillige private Vorsorge wiederum soll die Altersleistungen weiter aufstocken und allfällige Versorgungslücken decken. Um im Alter ein zufriedenes Leben führen zu können, reichen nach Einschätzung der Bevölkerung diese 60 Prozent jedoch nicht aus. Die Schweizerinnen und Schweizer sind der Ansicht, dass drei Viertel des gegenwärtigen Einkommens nötig sei, um ganz zufrieden zu sein (Abb. 1). Zwar sinken in der Regel die Konsumausgaben im Alter. Die Befragten scheinen jedoch andere Kostpunkte zu antizipieren, z. B. eine mögliche Pflegebedürftigkeit. Das Ergebnis zeigt die grosse Bedeutung einer Altersvorsorge, die über Basisleistungen hinausgeht.

Ersatzquote (Abb. 1)

«Was ist Ihre Einschätzung: Wie viel Prozent Ihrer heutigen Einnahmen (Monatslohn u. Ä.) benötigen Sie nach der Pensionierung, um ganz zufrieden zu sein?», Angaben in Prozent



¹ Schweizerischer Bundesrat. (1976). BBl 1976 I 149 – Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung zum Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge, 19. Dezember 1975

Dabei zeigen sich über die verschiedenen soziodemografischen Bevölkerungsgruppen leichte Unterschiede: Je höher das persönliche Einkommen, desto tiefer der Einkommensanteil, der ihrer Einschätzung nach für ein zufriedenes Leben ausreicht. Personen, die in einem Monat weniger als CHF 5'000 verdienen, gehen davon aus, dass sie rund vier Fünftel ihres derzeitigen Einkommens benötigen, um im Alter ein zufriedenes Leben führen zu können. Bei einem mittleren Einkommen von über CHF 5'000 bis 7'000 reichen drei Viertel des derzeitigen Einkommens.

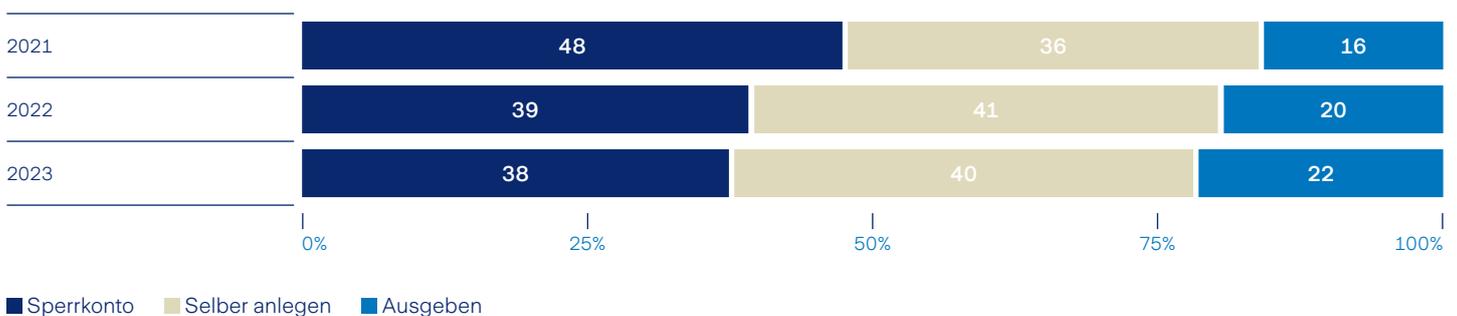
Bei einem Lohn von beispielsweise CHF 6'000 sind es somit rund CHF 4'600, die es aus Sicht der Befragten für ein gutes Leben im Alter pro Monat braucht. Gut situierte Personen mit einem monatlichen Einkommen von CHF 9'000 und mehr schätzen den Anteil dagegen auf zwei Drittel. Frauen gehen von einer etwas höheren Ersatzquote aus als Männer. Dies hängt aber zu einem gewissen Grad auch vom unterschiedlichen persönlichen Einkommen ab, das bei Frauen im Schnitt tiefer liegt. Keine Unterschiede zeigen sich dagegen nach Alter.

2.2. Sinkende Sparbereitschaft

Das Potenzial eines langfristigen Aufbaus von Vermögen in Hinblick auf den Ruhestand hängt wesentlich von der Spar- und Anlagebereitschaft der Bevölkerung ab. Die allgemeine Sparorientierung lässt sich dabei mit einer hypothetischen Entscheidungssituation erfassen, bei der die Befragten CHF 10'000 erhalten und diese entweder ausgeben, selbst anlegen oder auf ein Sperrkonto mit 10-jähriger Laufzeit einzahlen können. Bei der Optionen Sperrkonto werden nach zehn Jahren CHF 12'000 ausbezahlt (dies entspricht einem Jahreszins von 1,84 Prozent).

Exemplarische Anlagepräferenzen (Abb. 2)

«Angenommen, Sie erhalten CHF 10'000. Über dieses Geld können Sie entweder selber sofort verfügen oder Sie können es auf ein spezielles Sperrkonto mit fester Verzinsung und 10-jähriger Laufzeit einzahlen. Nach Ablauf der Laufzeit wird der auf CHF 12'000 angewachsene Betrag auf Ihr normales Konto übertragen. Wie würden Sie sich entscheiden?» Wenn nicht Sperrkonto: «Was würden Sie stattdessen mit dem Geld machen?», Angaben in Prozent

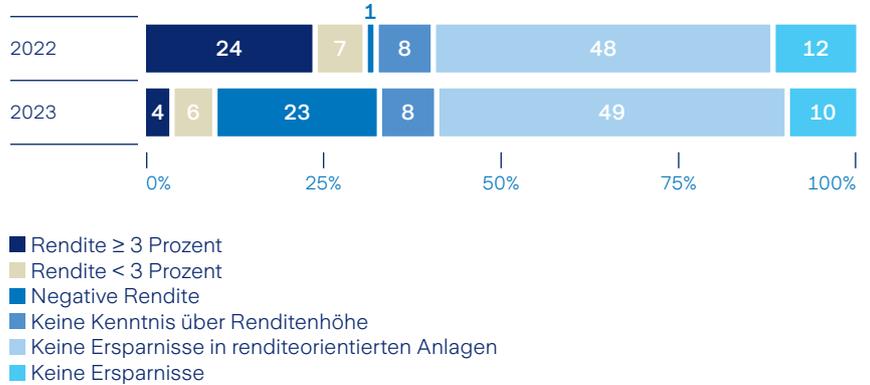


Zwar ist weiterhin eine grosse Mehrheit bereit, das zur Verfügung gestellte Geld nicht sofort auszugeben. Seit der ersten Erhebung 2021 ist der Anteil, der das Geld direkt ausgeben würde, jedoch von 16 auf 22 Prozent angewachsen (Abb. 2). Die Spar- und Anlagebereitschaft hat abgenommen. Womöglich zeigen sich hier bereits die Folgen der Inflation und der damit verbundenen Geldentwertung sowie ein vermehrtes Konsumbedürfnis nach der Coronapandemie. Neben der sinkenden Sparbereitschaft besteht insbesondere ein Trend weg vom festverzinsten Sperrkonto. Zwischen 2021 und 2023 ist der Anteil der Bevölkerung, der auf die Sparvariante setzt, deutlich von 48 auf 38 Prozent gesunken. Gewachsen ist dagegen der Bevölkerungsteil, der das Geld selbst anlegen würde. Dieser lag Anfang des ausgezeichneten Börsenjahrs 2021 bei 36 Prozent und stieg im Folgejahr auf 41 Prozent. Trotz schlechtem Börsenjahr 2022 und dem anhaltend anspruchsvollen Anlageumfeld hat sich der Anteil bei 40 Prozent stabilisiert. Das Geld selbst anzulegen, bleibt für viele attraktiv.

Wie stark sich das Anlageumfeld verändert hat, wird in Abbildung 3 sichtbar. Anfang 2022 gab fast ein Viertel der Befragten an, im vorangegangenen Jahr auf dem eigenen Ersparnis mehr als 3 Prozent Rendite erzielt zu haben. Ein Jahr später zählen sich noch 4 Prozent zu dieser Gruppe. 23 Prozent geben dagegen an, in den vergangenen zwölf Monaten eine negative Rendite erzielt zu haben. Trotz Kursrückgang in der Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine ist der Anteil, der privat renditeorientierte Anlagen besitzt, stabil bei rund 40 Prozent geblieben.

Ersparnisarten (Abb.3)

«Haben Sie einen Teil Ihrer privaten Ersparnisse in renditeorientierten Anlagen (Aktien, Fonds usw.) angelegt?», «Wie gross war in den vergangenen zwölf Monaten die Rendite (Dividenden, Kursgewinne) auf Ihren privaten Anlagen ungefähr?», Angaben in Prozent



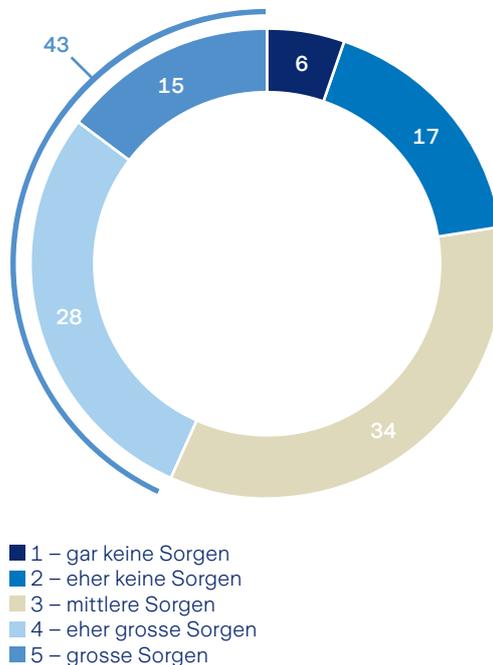
2.3. Inflation: Einschätzungen

Die Schweiz kannte in den letzten zwei Jahrzehnten kaum Inflation. Grundsätzlich gilt eine gewisse Inflationsrate als normal und ist Ausdruck einer gesunden Wirtschaftsdynamik. So verfolgt die Schweizerische Nationalbank SNB ein Preisstabilitätsziel von einer Teuerung von unter zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr.² Mit einer Jahreststeuerung von +2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr³ lag die Jahreststeuerung 2022 allerdings über diesem Wert und so hoch wie seit 1993 nicht mehr.

Inflation bedeutet eine Verteuerung der Preise von Gütern und Dienstleistungen. Der reale Wert des Geldes sinkt, die Kaufkraft geht zurück. Das bedeutet, dass sich mit demselben Geldbetrag weniger Güter und Dienstleistungen kaufen lassen. Die Inflation betrifft alle Konsumentinnen und Konsumenten. Sie betrifft aber auch alle Sparerinnen und Sparer. Nur 23 Prozent der Schweizer Bevölkerung machen sich – wie Abbildung 4 zeigt – keine Sorgen in Bezug auf die gegenwärtige Teuerung. 43 Prozent macht sich bezüglich der Preisteuerung grosse oder eher grosse Sorgen.

Sorge Teuerung (Abb.4)

«Wie stark macht Ihnen die Preissteigerung (Teuerung/Inflation) in der Schweiz Sorgen?», Angaben in Prozent



² Schweizerische Nationalbank (SNB). Geldpolitische Strategie
³ Bundesamt für Statistik (BFS). Durchschnittliche Jahreststeuerung von +2,8% im Jahr 2022. Landesindex der Konsumentenpreise im Dezember und Jahreststeuerung 2022

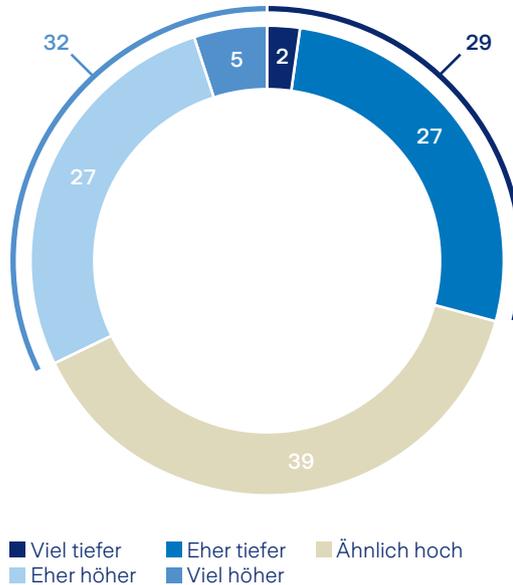
Die letztjährige Preisteuerung von 2,8 Prozent in der Schweiz ist vor allem auf Lieferengpässe und den Ukrainekrieg zurückzuführen. Die Schweizerische Nationalbank geht bereits für dieses Jahr wie auch für 2024 wieder von einer tieferen Inflation aus.⁴ Doch mit welcher Inflationsentwicklung rechnet die Bevölkerung?

Wie Abbildung 5 zeigt, ist die Bevölkerung weniger optimistisch. Nur 29 Prozent gehen davon aus, dass die gegenwärtig hohe Inflation eher eine Abweichung vom allgemeinen Trend ist und die Teuerung in den kommenden Jahren wieder tiefer liegen wird. 39 Prozent rechnen dagegen mit einer Inflationsrate im Bereich der letztjährigen Teuerungsrate und 32 Prozent gehen gar davon aus, dass 2022 erst der Anfang war und die Inflation in den kommenden fünf Jahren noch höher liegen wird.

Je höher die Inflation in einem Land, desto schneller entwertet sich das Geld. Inwiefern einer Person die gegenwärtige Inflation Kopfzerbrechen bereitet, hängt deshalb stark mit ihrer Einschätzung der Teuerungsentwicklung zusammen (Abb. 6). Es sind vor allem Personen, die in den kommenden fünf Jahren von einer steigenden Inflationsrate ausgehen, welche durch die Preisteuerung in der Schweiz beunruhigt sind. Wer dagegen davon ausgeht, dass die Inflationsrate in der Schweiz von 2,8 Prozent vom letzten Jahr eher eine Ausnahme war, sorgt sich bedeutend weniger.

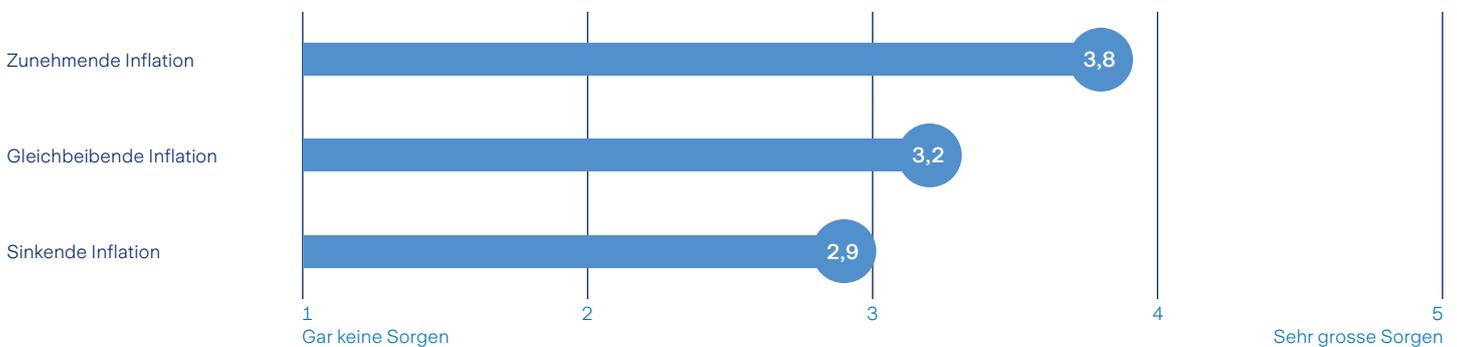
Einschätzung der Inflationsentwicklung (Abb. 5)

«Gehen Sie eher davon aus, dass die Teuerung in den nächsten fünf Jahren im Schnitt wieder tiefer, gleich hoch oder höher als 2022 liegen wird?», Angaben in Prozent



Einschätzung der Inflationsentwicklung (Abb. 6)

«Gehen Sie eher davon aus, dass die Teuerung in den nächsten fünf Jahren im Schnitt wieder tiefer, gleich hoch oder höher als 2022 liegen wird?», dargestellt ist das arithmetische Mittel (Skala von 1 «gar keine Sorgen» bis 5 «sehr grosse Sorgen»)



⁴ Schweizerische Nationalbank. 2022. Geldpolitische Lagebeurteilung vom 22. September 2022

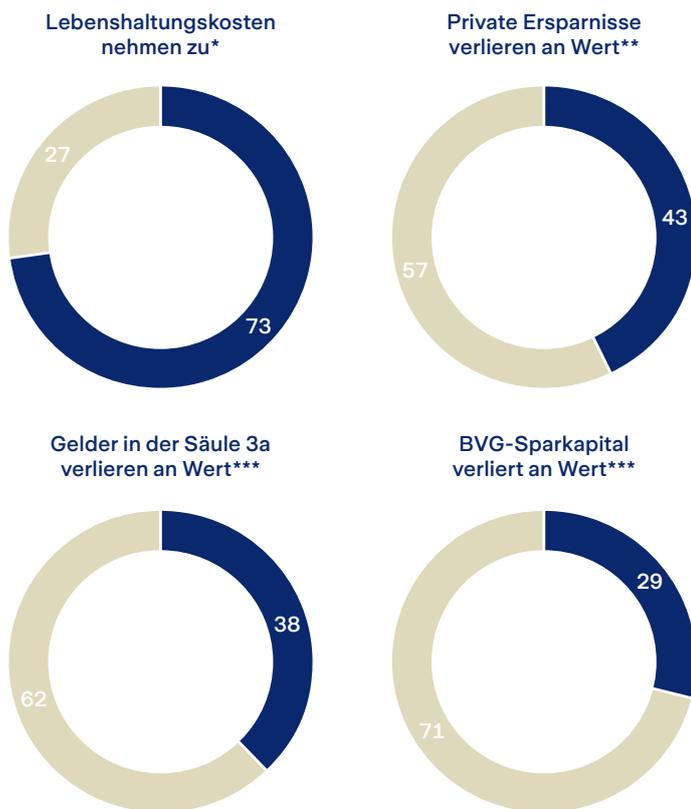
2.4. Was die Teuerung mit der Vorsorge macht

Steigt das allgemeine Preisniveau in der Schweiz, wird nicht nur der Konsum teurer. Auch die Ersparnisse verlieren an Wert. Relevant ist dies besonders dann, wenn die Inflationsrate über der Verzinsung des Kapitals liegt. Grundsätzlich sind Ersparnisse genau gleich von der Inflation betroffen wie der gegenwärtige Konsum. Dennoch macht sich die Bevölkerung deutlich mehr Sorgen über die steigenden Lebenshaltungskosten als über die Abwertung der eigenen Ersparnisse (Abb. 7). Insgesamt machen sich fast drei Viertel (73 Prozent) der Schweizerinnen und Schweizer Sorgen über steigende Lebenshaltungskosten. Dies erstaunt nicht,

da sich steigende Preise direkt und sichtbar auf den Alltag auswirken. Die von der Inflation betroffenen Konsumausgaben bilden zudem bei den meisten einen substantziellen Teil ihres Haushaltsbudgets. So machen Konsumausgaben bei den Privathaushalten in der Schweiz im Schnitt gut die Hälfte des Bruttoeinkommens aus.⁵ Während jedoch die Einkommen in vielen Fällen der Teuerung angepasst werden, gibt es bei den Ersparnissen keinen Teuerungsausgleich. Die Inflation führt zu einer proportionalen Entwertung des gesamten Vermögens, soweit es nicht in Sachwerten liegt.

Gründe für Sorge aufgrund Teuerung (Abb. 7)

«Was hat Ihnen in den vergangenen Monaten im Zusammenhang mit der Teuerung Sorge bereitet? Geben Sie alles an, das zutrifft.», Angaben in Prozent



■ Grund zur Sorge ■ Kein Grund zur Sorge

* Alle Befragten

** Nur Personen mit der entsprechender Ersparnisart

*** Nur Erwerbstätige mit der entsprechender Ersparnisart

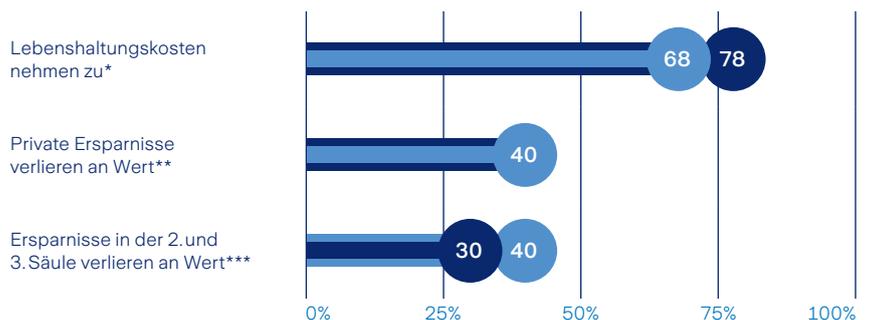
⁵ Vgl. Bundesamt für Statistik (BFS). Haushaltsbudgeterhebung: Ergebnisse. Rund 12 Prozent des Haushaltsbudgets gingen 2019 für Steuern weg.

Während jedoch fast drei Viertel der Schweizerinnen und Schweizer sich über die steigenden Konsumausgaben sorgen, tun dies nur 43 Prozent der Betroffenen über die Entwertung ihres eigenen Ersparnis. Die stille Entwertung des Vermögens wirkt sich erst verzögert aus, wenn dieses Vermögen später einmal verwendet wird, deshalb erscheint die Inflation hier offenbar weniger besorgniserregend. Doch während sich immerhin 43 Prozent der Personen mit eigenen Ersparnissen Sorgen über die Entwertung dieser Ersparnisse machen, sorgen sich nur 29 Prozent der BVG-Versicherten über die Entwertung ihres BVG-Altersguthabens. Dabei wird das heutige BVG-Ersparnis nach der Pensionierung zum Einkommen. Je höher die durchschnittliche Teuerung bis zur Pensionierung ist (und darüber hinaus), desto tiefer ist dannzumal die Kaufkraft der Rente oder des bezogenen Kapitals. Die Tatsache, dass sich dies nicht auf die aktuellen Lebenshaltungskosten, sondern erst auf die Lebenshaltungskosten im Alter auswirkt, vermindert offensichtlich die Besorgnis. Dazu kommt, dass, wie diese Studienreihe zeigt, ein grosser Teil der BVG-Versicherten ihr BVG-Altersguthaben nicht als eigenes Vermögen betrachten und deshalb die Bedeutung der Inflation offenbar unterschätzen. Hier zeigt sich ein bemerkenswerter Unterschied zum freiwilligen Alterssparen in der Säule 3a: Während nur 29 Prozent der Versicherten sich Sorgen über die Entwertung im BVG machen, tun es 38 Prozent der 3a-Versicherten. Dies ist annähernd so viel wie die 43 Prozent, die sich über die ungebundenen, privaten Ersparnisse Sorgen machen. Die Tatsache, dass wir die Beträge in die Säule 3a selbst einzahlen, stärkt den Vermögenscharakter im Vergleich zur 2. Säule. Damit erhöht sich auch das Bewusstsein für die schleichende Entwertung durch die Inflation.

Frauen und Männer nehmen die negativen Folgen der Inflation unterschiedlich wahr: Frauen empfinden die direkt spürbare Folge der Inflation, nämlich dass das gegenwärtige Leben teurer wird und alltägliche Kosten zunehmen, häufiger als besorgniserregend als Männer (Abb. 8). Dies lässt sich damit erklären, dass Frauen noch heute tendenziell stärker für alltägliche Einkäufe verantwortlich sind und stärker mit sichtbaren Preissteigerungen konfrontiert sind. Männer sorgen sich dagegen stärker über die Entwertung der Altersguthaben im BVG und in der Säule 3a. Sie sind offenbar stärker dafür sensibilisiert.

Gründe für Sorge aufgrund Teuerung – nach Geschlecht (Abb. 8)

«Was hat Ihnen in den vergangenen Monaten im Zusammenhang mit der Teuerung Sorge bereitet? Geben Sie alles an, das zutrifft.», Angaben in Prozent



■ Frau ■ Mann

* Alle Befragten

** Nur Personen mit der entsprechenden Ersparnisart

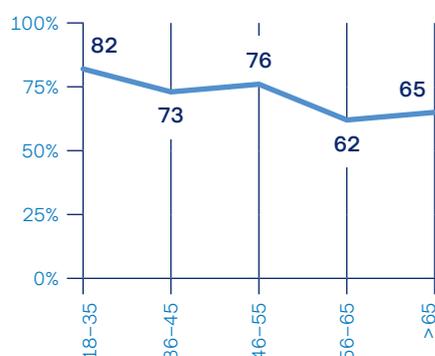
*** Nur Erwerbstätige mit der entsprechenden Ersparnisart

Mit dem Ziel, sich im Alter ein sorgloses Leben zu ermöglichen, baut ein Grossteil der Bevölkerung in der Schweiz über die Lebensjahre Vermögen auf, seien es private Ersparnisse oder solche in der beruflichen und der gebundenen privaten Altersvorsorge. Es ist dabei vor allem die ältere Erwerbsbevölkerung, die nur noch wenige Jahre bis zur Pension hat, welche sich Sorgen macht, dass die Inflation an ihren Ersparnissen nagt (Abb. 9). Rund die Hälfte der 56- bis 65-Jährigen ist beunruhigt über den Wertverlust der privaten Ersparnisse und der eigenen Vorsorgegelder in der 2. und 3. Säule. Erst wenn die eigene Pensionierung in Sichtweite kommt, wird vielen bewusst, dass sich diese Entwertung konkret auf das zukünftige Konsumpotenzial auswirkt. Bei den jüngeren Befragten stehen dagegen eindeutig die gegenwärtigen Lebenshaltungskosten im Vordergrund, die zunehmen.

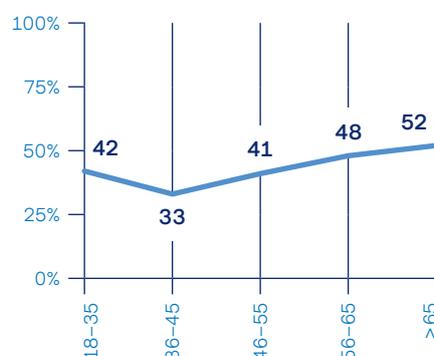
Gründe für Sorge aufgrund Teuerung – nach Alter (Abb. 9)

«Was hat Ihnen in den vergangenen Monaten im Zusammenhang mit der Teuerung Sorge bereitet? Geben Sie alles an, das zutrifft.», Angaben in Prozent

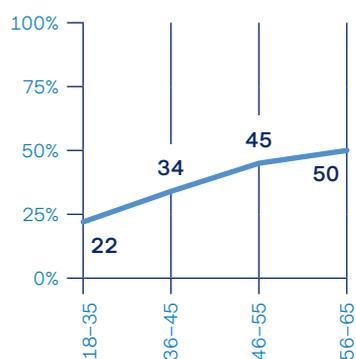
Lebenshaltungskosten nehmen zu*



Private Ersparnisse verlieren an Wert**



Ersparnisse in der 2. und 3. Säule verlieren an Wert***



* Alle Befragten

** Nur Personen mit der entsprechender Ersparnisart

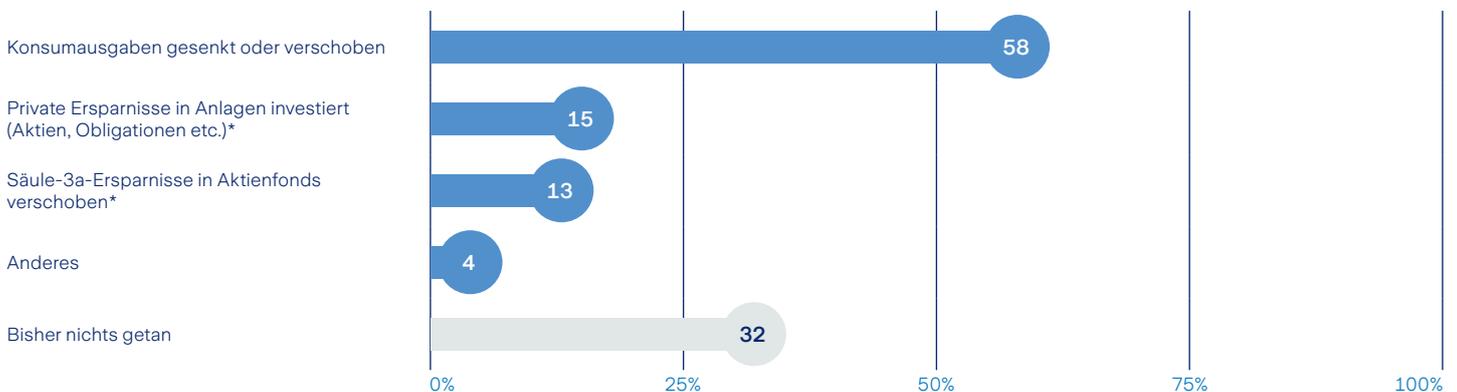
*** Nur Erwerbstätige mit der entsprechender Ersparnisart

Zumindest in der Theorie können Menschen bei zunehmender Preisteuerung ihr Konsum- und Sparverhalten anpassen, um die negativen Auswirkungen der höheren Inflation zu vermindern. Konsumentinnen und Konsumenten können beispielsweise weniger oder anders konsumieren und Sparerinnen und Sparer können ihr Geld anlegen, statt es auf einem Sparkonto zu deponieren. In der Tat reagierte die Bevölkerung zwar bereits auf die Preisteuerung. Allerdings vor allem als Konsumentinnen und Konsumenten (Abb.10). Gut jede zweite Person gab an, ihre Konsum-

kosten gesenkt oder verschoben zu haben, um der Belastung des Haushaltsbudgets durch das höhere Preisniveau entgegenzuwirken. Deutlich weniger häufig haben Personen mit Ersparnissen diese neu in Anlagen investiert. 15 Prozent der Personen, welche Geld auf der Seite haben, gaben an, ihre privaten Ersparnisse nun in Anlagen oder Obligationen zu investieren. 13 Prozent haben ihre gebundene private Vorsorge in Fonds verschoben. Jede dritte Person gab dagegen an, infolge der Inflation weder ihr Konsum- noch ihr Sparverhalten bisher verändert zu haben.

Was bereits getan wurde aufgrund der Teuerung (Abb.10)

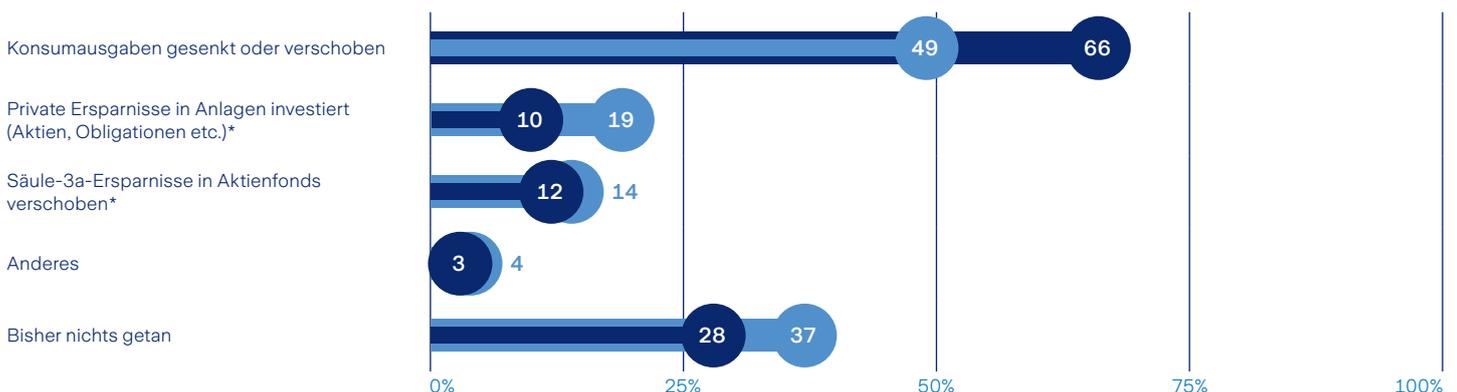
«Was haben Sie aufgrund der aktuellen Teuerung bereits getan?», Angaben in Prozent



Es sind dabei insbesondere Männer, die ihre Ersparnisse, um einer Entwertung entgegenzuwirken, nun in Anlagen und Obligationen investiert haben (Abb.11). Frauen dagegen gaben häufiger als Männer an, bereits die Konsumausgaben gesenkt oder wenn möglich gar verschoben zu haben.

Was bereits getan wurde aufgrund der Teuerung (Abb.11)

«Was haben Sie aufgrund der aktuellen Teuerung bereits getan?», Angaben in Prozent



■ Frau ■ Mann

* Nur Personen mit der entsprechenden Ersparnisart

2.5. Wie das BVG-Sparguthaben wahrgenommen wird

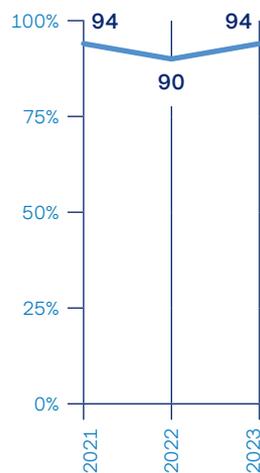
Eine zentrale Erkenntnis dieser Studienreihe ist, dass viele Schweizerinnen und Schweizer keinen starken Bezug zu ihrem BVG-Altersguthaben haben. Dies, obwohl das angesparte BVG-Altersguthaben für einen Grossteil der Schweizer Bevölkerung den wichtigsten Teil ihres ersparten Kapitals bildet. Wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt, führt dies auch dazu, dass die Bedeutung der Inflation für die Entwertung des Altersguthabens unterschätzt wird. Die Zeitreihenanalyse macht deutlich, dass weiterhin weniger als die Hälfte das Altersguthaben in der beruflichen Vorsorge zu ihrem Vermögen zählt (Abb. 12). Der Anteil, der im BVG einen Vermögensbestandteil sieht, hat allerdings von 43 auf 47 Prozent zugenommen.

Interessanterweise zeigt sich seit der erstmaligen Erhebung 2021 ein leichter negativer Trend in Bezug auf den Anteil, der in den Geldern der Säule 3a einen Teil des Vermögens sieht. Gegenwärtig nehmen noch 58 Prozent ihr Vorsorgekapital 3a als Teil ihres Vermögens war. Die Identifikation mit den Vermögenswerten im freiwilligen, gebundenen Alterssparen ist dennoch auch in der diesjährigen Erhebung grösser als mit den Vermögenswerten im BVG.

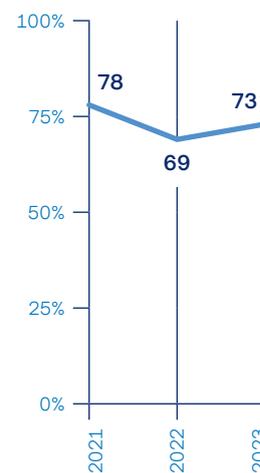
Vermögensbestandteile (Abb. 12)

«Was gehört aus Ihrer Sicht zum eigenen Vermögen? Markieren Sie alle zutreffenden Antworten.», Angaben in Prozent

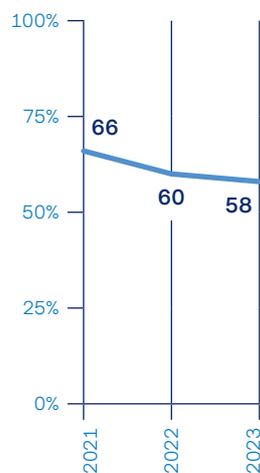
Erspartes



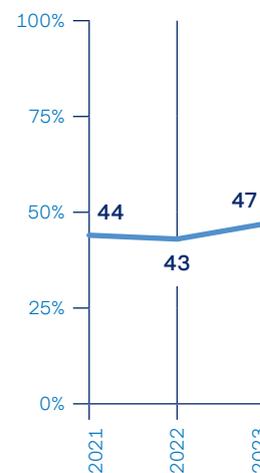
Anlagen



Säule 3a



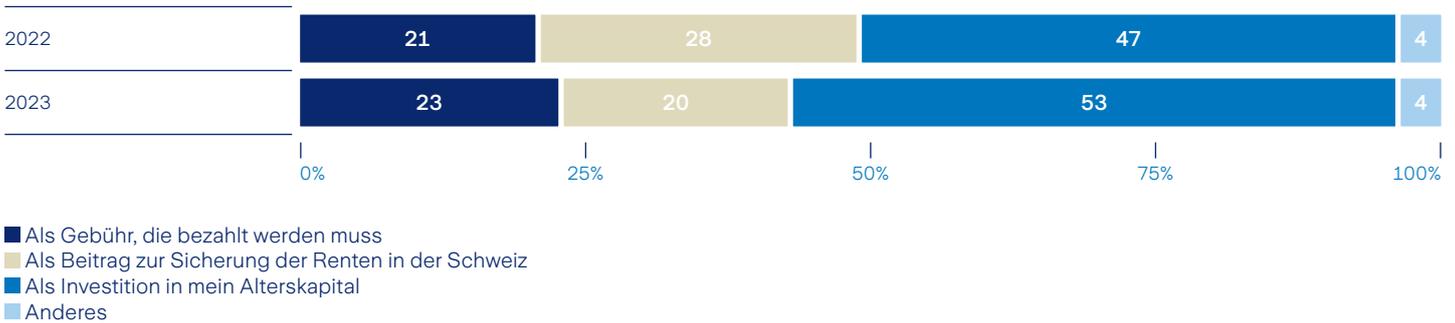
Altersguthaben der beruflichen Vorsorge



Eine Bewusstseinsentwicklung zeigt sich bei der Einschätzung der Lohnabzüge. Bei der Befragung von 2022 gaben nur 47 Prozent der Befragten an, dass die BVG-Lohnabzüge eine Investition ins eigene Alterskapital sind. Die anderen sahen darin eine Art Steuer oder Gebühr. Bei der aktuellen Befragung ist der Anteil, der den Investitionscharakter der BVG-Beiträge erkennt, um 6 Prozentpunkte auf 53 Prozent gestiegen. Nur noch 20 statt 28 Prozent sehen die BVG-Lohnabzüge als Beitrag zur Sicherung der Renten in der Schweiz. Die Vorstellung, dass die BVG-Beiträge zugunsten der Allgemeinheit seien, hat markant an Bedeutung verloren.

Wahrnehmung der Lohnabzüge für BVG (Abb. 13)

«Wie nehmen Sie persönlich die Lohnprozente wahr, die monatlich fürs BVG (Pensionskasse) von Ihrem Lohn abgezogen werden?», Erwerbsbevölkerung, haben bereits BVG-Beiträge bezahlt, Angaben in Prozent



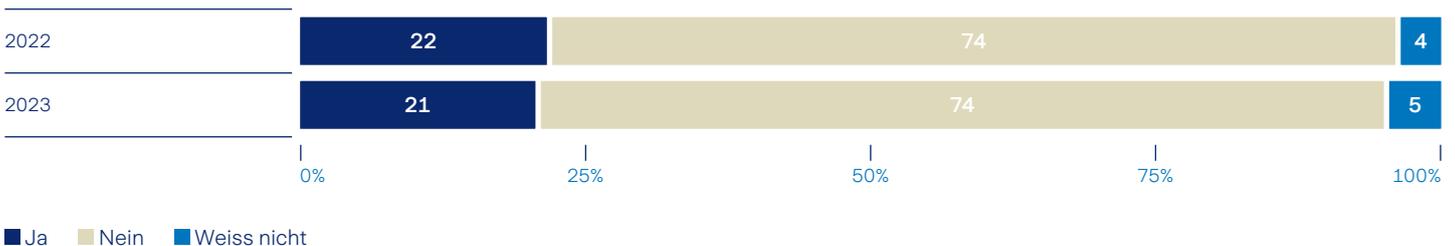
Auch wenn sich das Bewusstsein für den Vermögens- und Investitionscharakter der BVG-Beiträge etwas verbessert hat, bleiben die Auswirkungen auf das Handeln gegenwärtig noch bescheiden. So verharret der Anteil, der sich beim Antritt einer neuen Stelle um die Ausgestaltung der Vorsorgeleistung des Arbeitgebers bzw. der Arbeitgeberin kümmert, bei rund einem Fünftel (Abb. 14). Dies, obwohl sich der Umfang der BVG-Vorsorgeleistungen sehr stark zwischen ein-

zelnen Arbeitgebern unterscheidet. Dies zeigt, wie wenig das BVG als Teil der finanziellen Leistung des Arbeitgebers wahrgenommen wird.

Es braucht hierzu ein offensiveres Vorgehen durch die Unternehmen. In Zeiten des Fachkräftemangels könnte das Aufzeigen der BVG-Leistungen ein Teilelement der Werbung für den Schweizer Arbeitsmarkt sein.

Rolle der Ausgestaltung bei einer Anstellung (Abb. 14)

«Spielte bei dieser Anstellung die Ausgestaltung der Pensionskasse des Arbeitgebers für Sie eine Rolle?», nur Personen, die eine Stelle neu angetreten sind, Angaben in Prozent



Vorsorge- und Finanzwissen

In der beruflichen Vorsorge spart jede erwerbstätige Person für ihre eigene Rente. Die Pensionskassen informieren dabei jeweils zu Beginn des Jahres die Versicherten mittels des Vorsorgeausweises über ihre Vorsorgesituation. Allerdings haben Versicherte in der Schweiz oft nur ein begrenztes Wissen über ihre berufliche Vorsorgesituation, wie die Ergebnisse dieser Studienreihe zeigen. Eine wesentliche Bedeutung hat dabei das allgemeine Finanzwissen einer Person. Dieses hängt eng mit den Kenntnissen über die eigene Vorsorgesituation zusammen. Das folgende Kapitel befasst sich deshalb mit dem Finanz- und Vorsorgewissen der Bevölkerung, wie dieses erlangt wird und wie sich fehlendes Wissen auswirken kann.

3.1. Finanzwissen

Die berufliche Vorsorge beruht zumindest bei unselbstständig Erwerbstätigen auf obligatorischen, die gebundene private Vorsorge auf freiwilligen Kapitalanlagen für das eigene Alter. Für das Verständnis dieser beiden Säulen der Altersvorsorge ist deshalb nicht nur das Systemwissen über die Funktionsweise der schweizerischen Altersvorsorge wichtig. Ebenso bedeutend ist das Wissen über Kapitalanlagen und Finanzprodukte. Wie bereits die Vorjahresstudien zeigten, ist das Wissen über Finanzprodukte und Anlagen bzw. das Vertrauen in der Bevölkerung ungleich verteilt.⁶ Männer schätzen ihr Finanzwissen deutlich besser ein als Frauen oder ältere Menschen besser als jüngere (Abb. 15). Insgesamt wird das eigene Finanzwissen von der befragten Bevölkerung als mittelmässig eingeschätzt.

Dieses unterschiedliche Wissen hat dabei weitreichende Implikationen. So ist fehlendes Finanzwissen einer der Hauptgründe, weshalb Personen ihre Ersparnisse nicht in Aktien oder Obligationen investieren.⁷

Selbsteinschätzung Wissen über Anlagen (Abb. 15)

«Wie würden Sie ganz generell Ihr Wissen über Anlagen und Finanzprodukte einschätzen?», Skala von -2 «sehr schlecht» bis 2 «sehr gut», dargestellt ist das arithmetische Mittel

Total

Total

0,0

Nach Geschlecht

Frau

-0,3

Mann

0,3

Nach Alter

18-35

-0,1

36-45

0,0

46-55

0,0

56-65

0,1

>65

0,2

eher schlecht

mittelmässig

eher gut

⁶ Vita. Fairplay-Studie 2022. Bevölkerung unterschätzt Bedeutung der 2. Säule in der Vorsorge systematisch

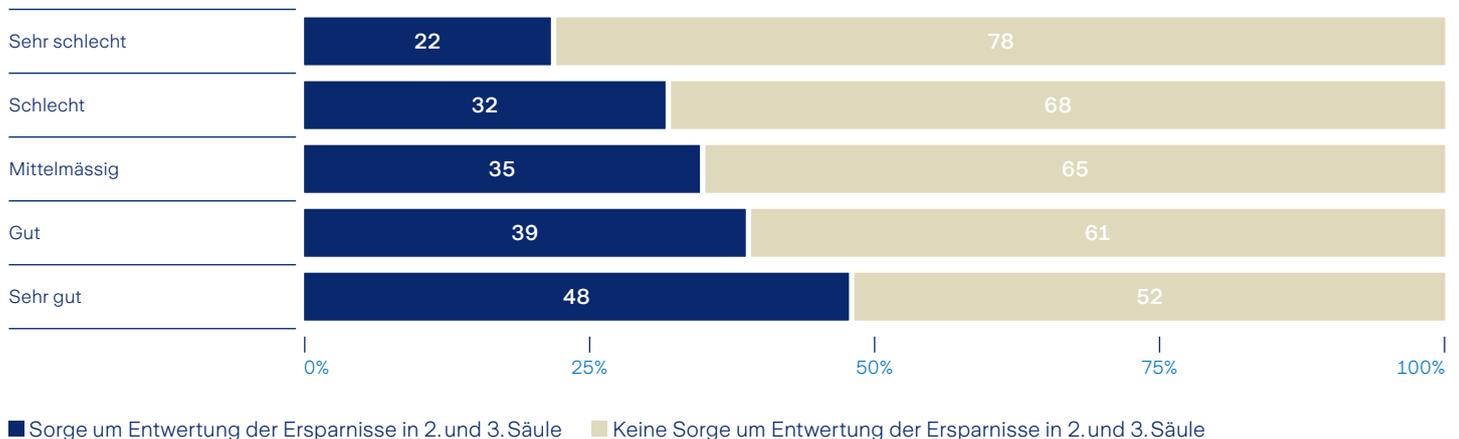
⁷ Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG. 2022. Frauen und Vorsorge – mehr Wissen für gleiche Chancen

Mehr Finanzwissen zu haben, bedeutet auch ein geschärftes Bewusstsein für die Folgen der Inflation auf die Altersvorsorge. Je grösser das allgemeine Finanzwissen der Befragten, desto eher sind sie besorgt über die Entwertung ihrer in der 2. und 3. Säule gebundenen Ersparnisse aufgrund hoher Teuerungsraten. Dies zeigt Abbildung 16. In der Tendenz haben Personen mit mehr Finanzwissen auch mehr Vermögen. Die Geldentwertung bezieht sich bei ihnen auf ein grösseres Finanzvermögen. Kleinsparerinnen und -sparer

mit wenig Vermögen und wenig Finanzwissen machen sich heute weniger Sorgen über die Entwertung ihrer Ersparnisse fürs Alter. Dabei sind diese aufgrund geringerer finanzieller Spielräume oft stärker davon betroffen. Verliert ihr Ersparnis an Wert, kommen sie schneller in finanzielle Engpässe als Wohlhabende, die auch mehr Möglichkeiten haben, ihr Geld ertragreich anzulegen.

Sorge um Entwertung der Ersparnisse in 2. und 3. Säule – nach Finanzwissen (Abb. 16)

«Wie würden Sie ganz generell Ihr Wissen über Anlagen und Finanzprodukte einschätzen?»,
Personen mit Ersparnissen in der 2. und/oder 3. Säule, Angaben in Prozent



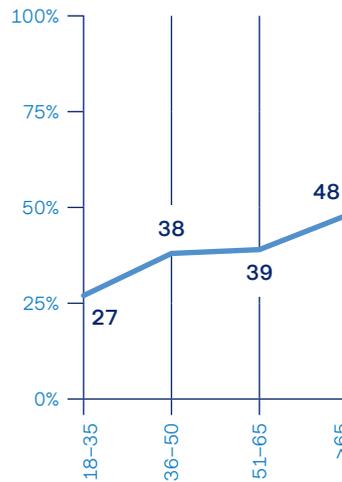
3.2. Wissensquellen

Mit dem Alter kommt die Erfahrung und damit das Erfahrungswissen. Zumindest gilt dies, wenn es um die Frage geht, woher das Wissen über Finanzprodukte und Anlagen stammt (Abb. 17). Vor allem ältere Menschen stützen ihr Finanzwissen auch auf eigene Erfahrungen. Dafür nimmt die Bedeutung anderer Wissensquellen ab. Es sind insbesondere junge Erwachsene, die ihr Wissen auf die Schule oder andere Ausbildungsgänge zurückführen. Das ist naheliegend, schliesslich liegt hier die formelle Bildung in der Regel weniger lange zurück als bei älteren Personen. Weniger naheliegend ist, dass vor allem junge Erwachsene angeben, dass sie ihr Finanzwissen von Bezugspersonen aus Familie- und Freundeskreis schöpfen. Neben der Schule ist das persönliche Umfeld offensichtlich ein zentraler Faktor bei der Vermittlung von Finanzwissen für junge Menschen, die überhaupt erst einen Zugang zu dieser Welt finden müssen.

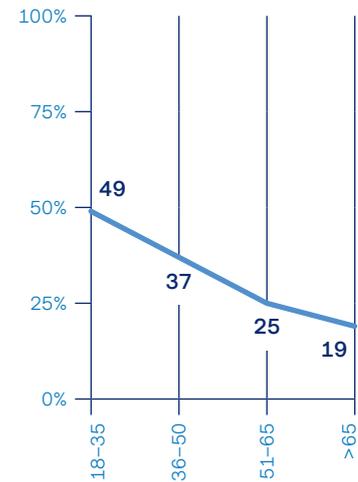
Woher das Wissen über Anlagen und Finanzprodukte kommt – nach Alter (Abb. 17)

«Woher haben Sie dieses Wissen über Anlagen und Finanzprodukte hauptsächlich?», Angaben in Prozent

Aus eigenen Erfahrungen



Familie- und Bekanntenkreis



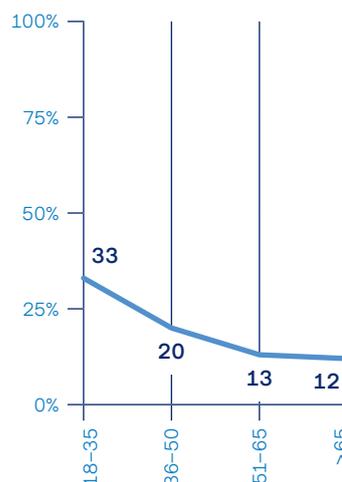
Selbststudium



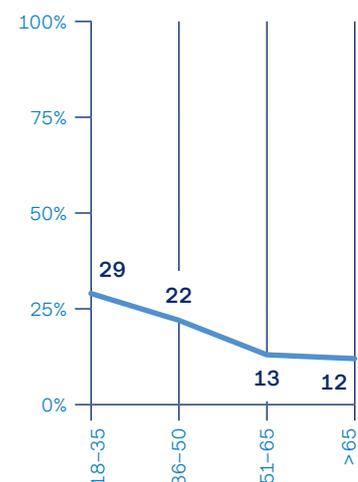
Medien



Schule und Ausbildung



Freundeskreis

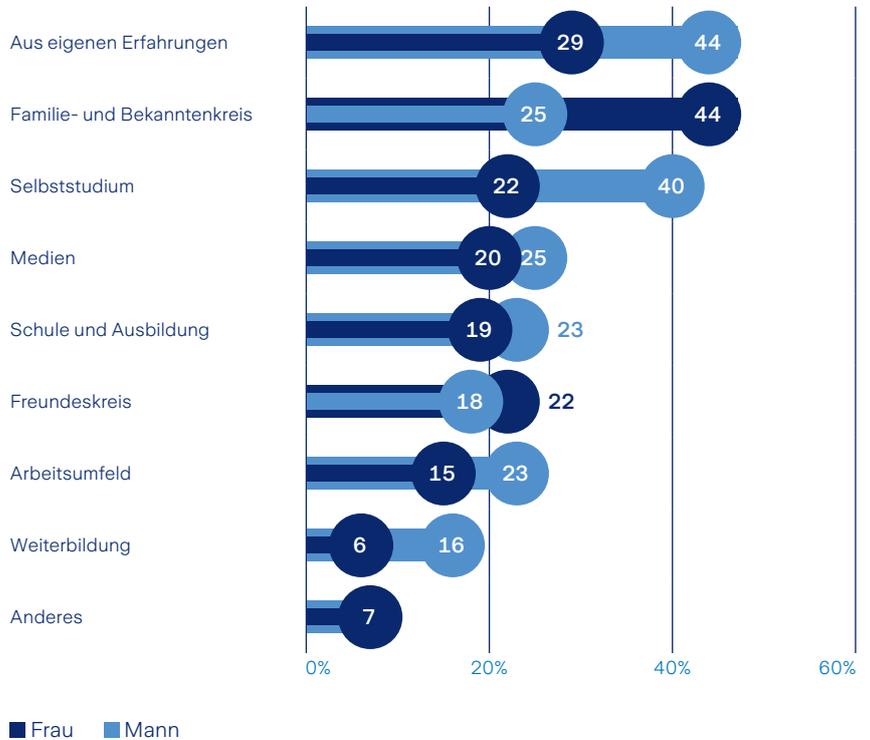


Männer haben als Quelle für ihr Finanzwissen eine breitere Basis als Frauen (Abb. 18). Dies erstaunt nicht, schliesslich wissen Männer gemäss Selbsteinschätzung generell mehr über Anlagen und Finanzprodukte als Frauen. Besonders tief ist der Geschlechtergraben, wenn es um Wissen aus eigener Erfahrung geht. 44 Prozent der Männer geben an, ihr Finanzwissen aus eigener Erfahrung zu schöpfen, jedoch nur 29 Prozent der Frauen. Frauen geben dafür viel häufiger an, dass sie ihr Wissen aus dem Familien- und Freundeskreis beziehen. Dieser Kontrast macht deutlich, dass in vielen Haushalten die Männer für Finanzanlagen zuständig sind, während Frauen eher passiv davon erfahren. Das deutlich grössere Interesse der Männer an Finanzthemen zeigt sich auch darin, dass 40 Prozent der Männer angeben, Finanzwissen im Selbststudium erworben zu haben, jedoch nur 22 Prozent der Frauen.

Wie wichtig eigenes Erfahrungswissen im Finanzbereich ist, zeigt Abbildung 19. Personen, die ihr Finanzwissen als gut einschätzen, zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie dieses Wissen aus der eigenen Erfahrung schöpfen (57 Prozent). Bei Personen mit einem mittleren Wissensstand haben nur 36 Prozent eigene Erfahrungen. Auffällig ist zudem, dass für viele mit überdurchschnittlichem Finanzwissen das Selbststudium (44 Prozent) eine wichtige Wissensquelle ist. Dies zeigt, dass neben der praktischen Erfahrung auch das persönliche Interesse und die Neugierde wichtige Antriebe sind. Zwar wird auch Schulwissen vor allem von Personen mit überdurchschnittlichem Finanzwissen als Wissensquelle angegeben. Es ist jedoch nur für 30 Prozent von ihnen relevant. Die vermehrte Vermittlung entsprechender Inhalte an den Schulen mag einen Beitrag zur Steigerung der Kompetenzen in der Bevölkerung leisten. Diese Auswertung zeigt jedoch, dass es letztendlich entscheidender ist, das Interesse und die Neugierde der Bevölkerung zu wecken, damit sie letztlich selbst Erfahrungen im Zusammenhang mit Anlagen und Finanzprodukten sammeln. Denn gerade im Finanzbereich zeigt es sich: Nichts ist lehrreicher, als es selbst zu tun.

Woher das Wissen über Anlagen und Finanzprodukte kommt – nach Geschlecht (Abb. 18)

«Woher haben Sie dieses Wissen über Anlagen und Finanzprodukte hauptsächlich?», Angaben in Prozent



Woher das Wissen kommt – nach Einschätzung eigenes Finanzwissen (Abb. 19)

«Woher haben Sie dieses Wissen über Anlagen und Finanzprodukte hauptsächlich?», Angaben in Prozent

Personen, die ihr Finanzwissen als (sehr) gut einschätzen



Personen, die ihr Finanzwissen als mittelmässig einschätzen



Personen, die ihr Finanzwissen als (sehr) schlecht einschätzen



3.3. Kenntnisse über die eigene Vorsorgesituation

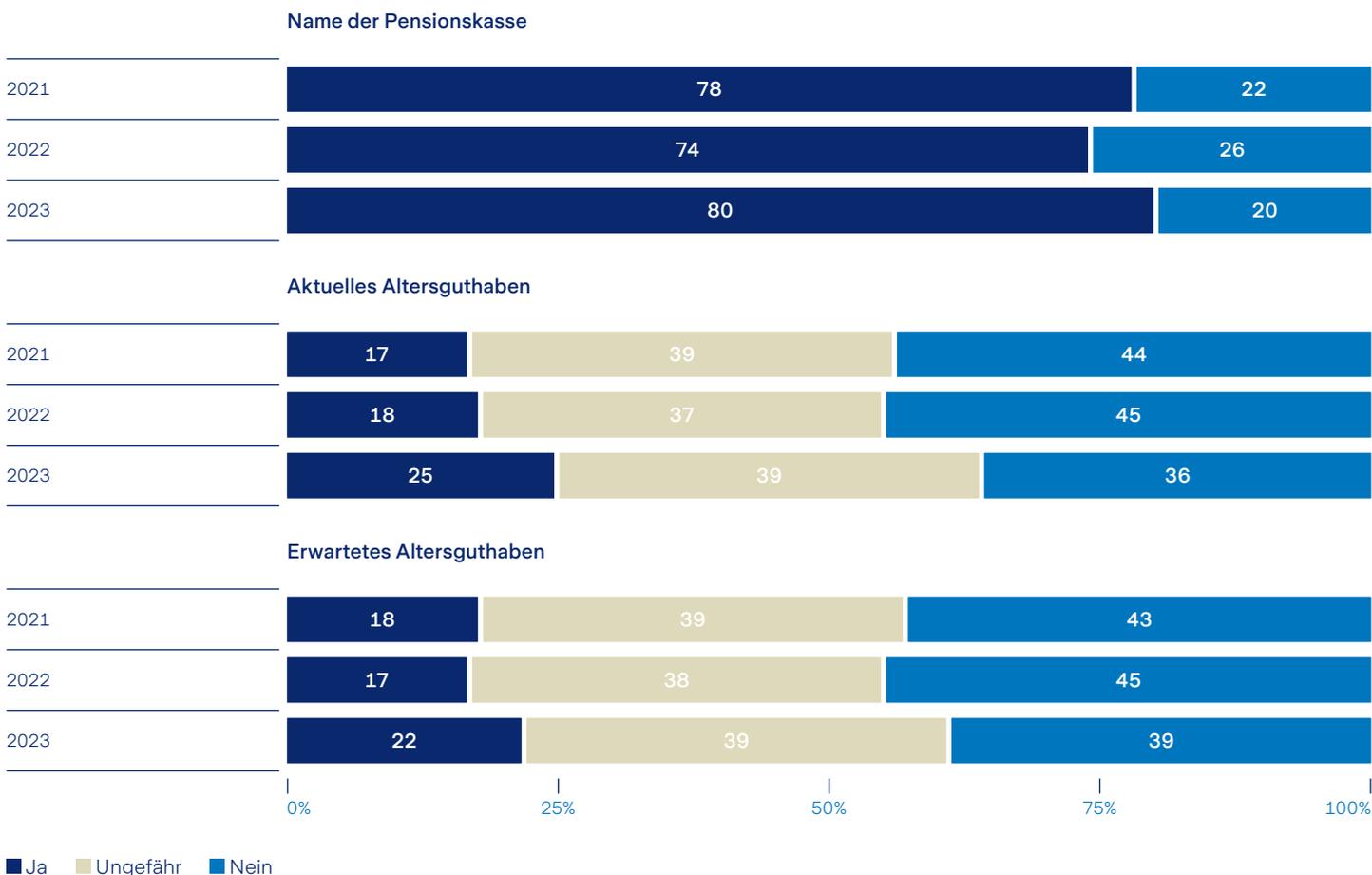
Das Alterssparen im Rahmen der obligatorischen beruflichen Vorsorge beginnt mit dem 25. Lebensjahr. Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erhalten ab diesem Zeitpunkt von ihrer Pensionskasse jährlich einen Vorsorgeausweis. Dieser informiert die versicherte Person über den aktuellen Stand ihres Sparkapitals, über die Verzinsung des Kapitals und über das erwartete Guthaben zum Zeitpunkt der Pension unter bestimmten Annahmen. Ähnlich wie ein Bankauszug ist der Vorsorgeausweis ein wichtiges Dokument, das Aufschluss über die eigene finanzielle Situation gibt. Interessant ist deshalb, zu erfahren, wie gut die Versicherten die Eckpunkte ihrer eigenen beruflichen Vorsorge überhaupt kennen.

Die Umfrageteilnehmerinnen und -teilnehmer wurden zu verschiedenen Aspekten ihres Vorsorgeausweises befragt, wie der Name der eigenen Pensionskasse, die Höhe des aktuellen und erwarteten Altersguthabens sowie die Verzinsung. Wie Abbildung 20 zeigt, kennen Personen, die bereits Beiträge in die Pensionskasse einbezahlt haben, grossmehrheitlich den Namen ihrer Pensionskasse (Abb. 20).

Bedeutend weniger bekannt ist ihnen die Höhe des erwarteten Altersguthabens zum Zeitpunkt ihrer Pensionierung oder der aktuelle Stand ihres Sparkapitals. In der diesjährigen Erhebung zeigt sich hier ein leicht höherer Wissenstand.

Wissen über eigene beruflichen Vorsorge (Abb. 20)

Aktiv Versicherte, Angaben in Prozent

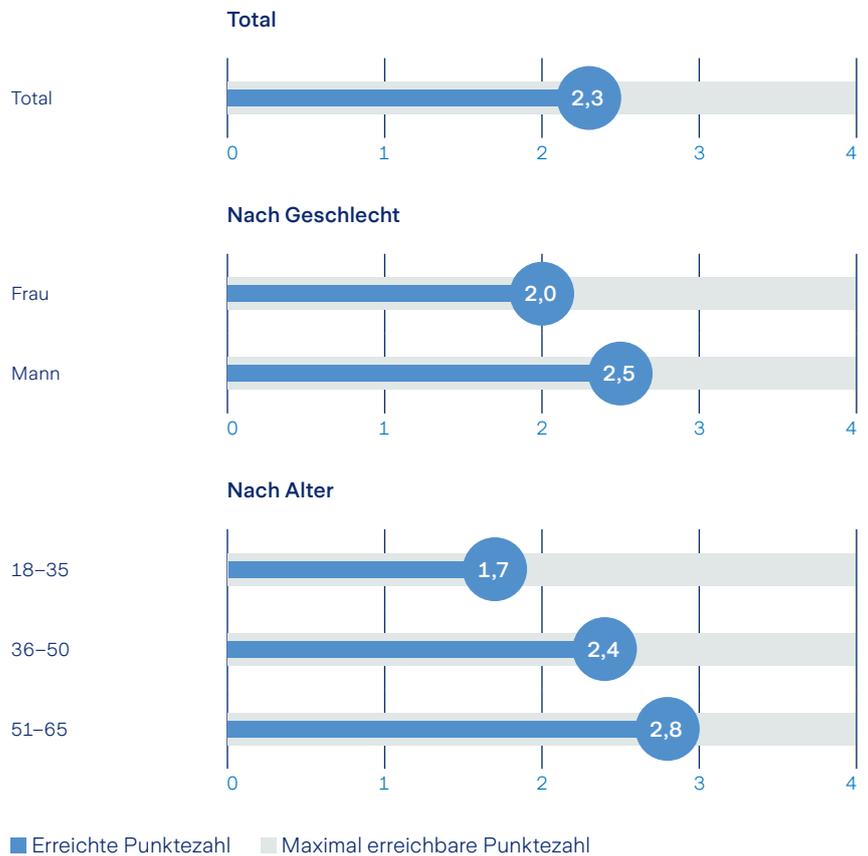


Aus den Antworten wurde anschliessend ein Index gebildet. Dieser kann dabei Werte zwischen 0 und 4 annehmen. Je höher der Wert, desto besser weiss die Person über ihre eigene Vorsorgesituation Bescheid. Im Schnitt weiss die Bevölkerung über gut zwei Aspekte ihres Vorsorgeausweises Bescheid. Der Wissenstand der Bevölkerung über die eigene Vorsorgesituation fällt allerdings unterschiedlich aus: So sind Männer im Schnitt besser über ihre berufliche Vorsorgesituation informiert als Frauen (Abb. 21).

Besonders deutlich sind jedoch die Unterschiede nach Alter wie auch nach persönlichem Einkommen: Die junge Erwerbsbevölkerung und Personen mit einem tiefen Einkommen wissen deutlich weniger gut über ihre Vorsorgesituation Bescheid als die ältere Erwerbsbevölkerung oder einkommensstarke Personen. Personen mit tertiärem Bildungsabschluss sind ebenfalls besser informiert als solche ohne Abschluss oder mit einer Berufslehre.

Wissen über eigene beruflichen Vorsorge – nach soziodemografischen Merkmalen (Abb. 21)

Index aus den vier Wissensfragen über eigene berufliche Vorsorge (Name der eigenen Pensionskasse, Stand aktuelles BVG-Altersguthaben, Stand erwartetes BVG-Altersguthaben, Zinssatz). Der Index kann Werte zwischen 0 und 4 annehmen. Erwerbsbevölkerung. Dargestellt ist das arithmetische Mittel.

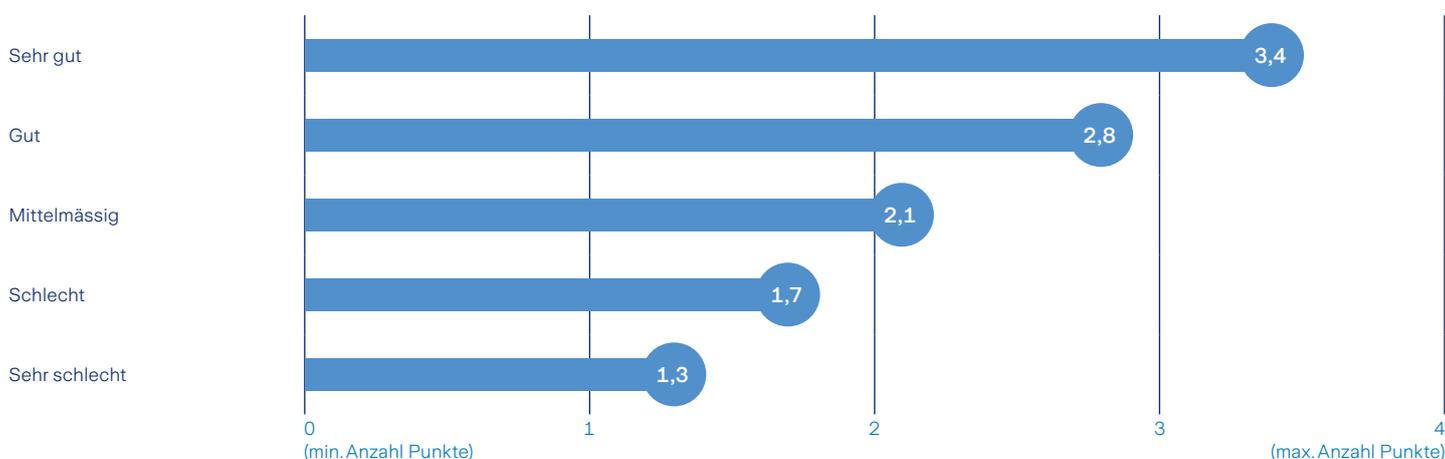


Auch in der diesjährigen Erhebung zeigt sich, dass zwischen der Kenntnis über die eigene Vorsorgesituation und dem Finanzwissen ein deutlicher Zusammenhang besteht (Abb. 22). Das heisst, dass Personen, die über Finanzprodukte und Anlagen Bescheid wissen, in der Regel auch über die eigene Vorsorge-

situation in der 2. Säule gut informiert sind. Der Zusammenhang zwischen Finanzwissen und Vorsorgekenntnissen ist nicht erstaunlich – schliesslich geht es bei der beruflichen Vorsorge ebenfalls um Kapitalanlagen.

Wissen über eigene berufliche Vorsorge – nach Einschätzung Wissen über Anlagen (Abb. 22)

Index aus den vier Wissensfragen über eigene berufliche Vorsorge (Name der eigenen Pensionskasse, Stand aktuelles BVG-Altersguthaben, Stand erwartetes BVG-Altersguthaben, Zinssatz). Der Index kann Werte zwischen 0 und 4 annehmen. Erwerbsbevölkerung. Dargestellt ist das arithmetische Mittel.

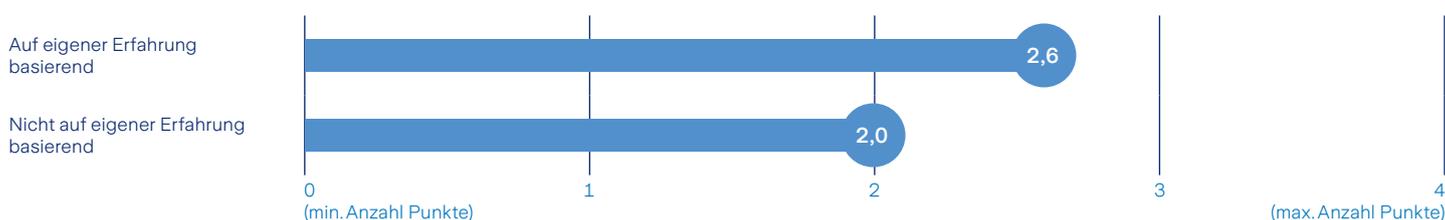


Umso bedeutender wird allerdings dadurch die Tatsache, dass wesentlicher Quell des Finanzwissens einer Person ihre Erfahrung mit Kapitalanlagen ist (Abb. 23): Im Vergleich zu Personen, die ihr Finanzwissen nicht auf eigene Erfahrungen stützen können, kennen sich Personen, deren Finanzwissen auf eigenen Erfahrungen basiert, deutlich besser über die eigene Vorsorgesituation aus.

Wer folglich das Bewusstsein der Bevölkerung für die Mechanismen und die Bedeutung für die 2. Säule verbessern will, muss in das allgemeine Finanz- und Anlagewissen der Bevölkerung investieren. Am erfolgversprechendsten ist dabei ein Ansatz, der nicht nur auf die Vermittlung von Finanzwissen setzt, sondern die Bevölkerung dazu anregt, eigene Erfahrungen mit den verschiedenen Finanzprodukten und Anlagevarianten zu sammeln.

Wissen über eigene berufliche Vorsorge – nach Bedeutung der eigenen Erfahrung (Abb. 23)

Index aus den vier Wissensfragen über eigene berufliche Vorsorge (Name der eigenen Pensionskasse, Stand aktuelles BVG-Altersguthaben, Stand erwartetes BVG-Altersguthaben, Zinssatz). Der Index kann Werte zwischen 0 und 4 annehmen. Erwerbsbevölkerung. Dargestellt ist das arithmetische Mittel.



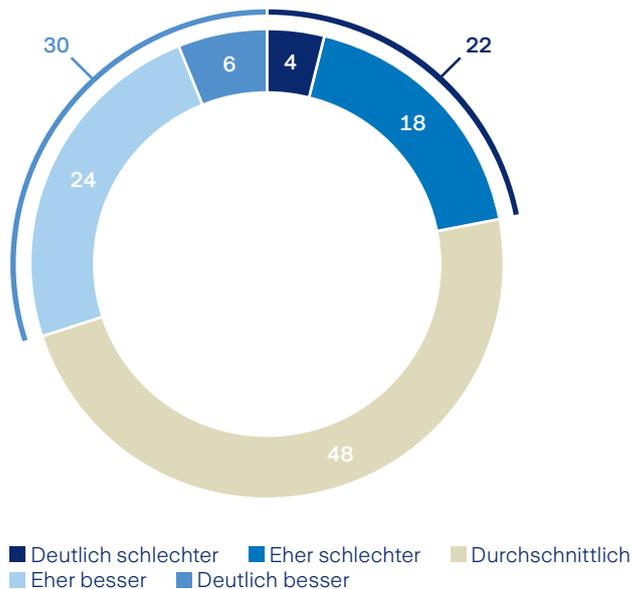
3.4. Bewusstsein für eigene Wissenslücken

Von Befragungen über die eigene Kompetenz am Steuer beim Autofahren ist bekannt, dass sich die Bevölkerung tendenziell überschätzt. Der Anteil, der sich überdurchschnittliches Können zubilligt, ist grösser als es statistisch zu erwarten wäre. Geht es um das Vorsorgewissen, ist die Schweizer Bevölkerung erstaunlich realistisch. Fast die Hälfte der Befragten schätzt das eigene Vorsorgewissen im Vergleich zur Schweizer Bevölkerung bloss als durchschnittlich ein (Abb. 24). 30 Prozent erachten das eigene Wissen als überdurchschnittlich, 22 Prozent als unterdurchschnittlich.

Interessanterweise schätzt allerdings auch unter Befragten, die wenig über ihre eigene Vorsorgesituation Bescheid wissen, annähernd die Hälfte das eigene Wissen als durchschnittlich ein (Abb. 25). Dies hängt vermutlich damit zusammen, dass die Einschätzung des eigenen Wissensstands im Vergleich zu demjenigen der Bevölkerung vom eigenen sozialen Umfeld abhängt.

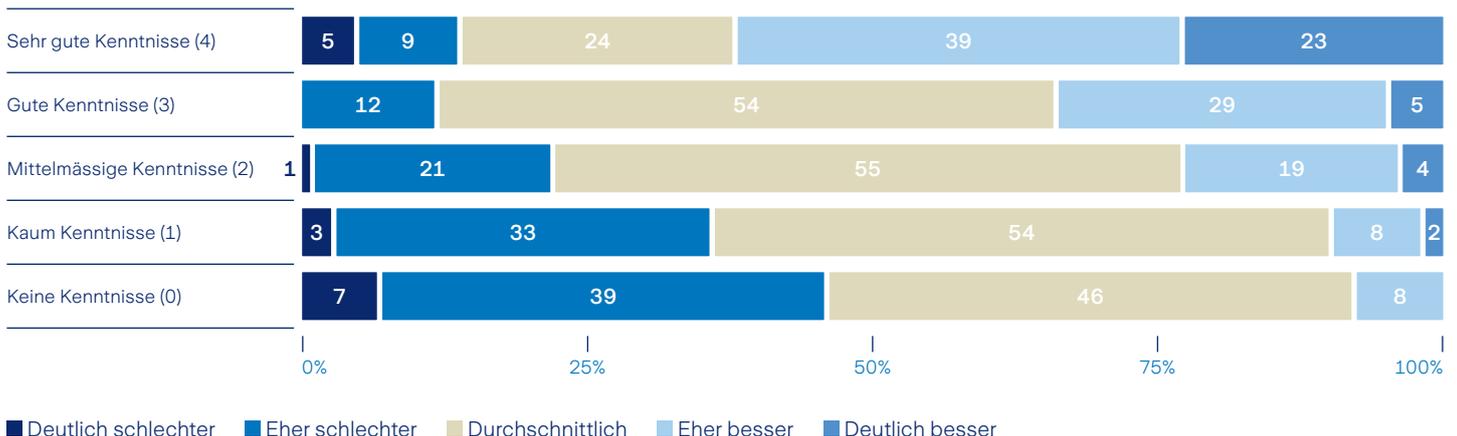
Beurteilung des eigenen Vorsorgewissens im Bevölkerungsvergleich (Abb. 24)

«Wie schätzen Sie Ihr Wissen über die eigene Vorsorgesituation im Vergleich zur Schweizer Bevölkerung ein?», Angaben in Prozent



Beurteilung des eigenen Vorsorgewissens – nach Kenntnissen über eigene Vorsorgesituation (Abb. 25)

«Wie schätzen Sie Ihr Wissen über die eigene Vorsorgesituation im Vergleich zur Schweizer Bevölkerung ein?», Angaben in Prozent



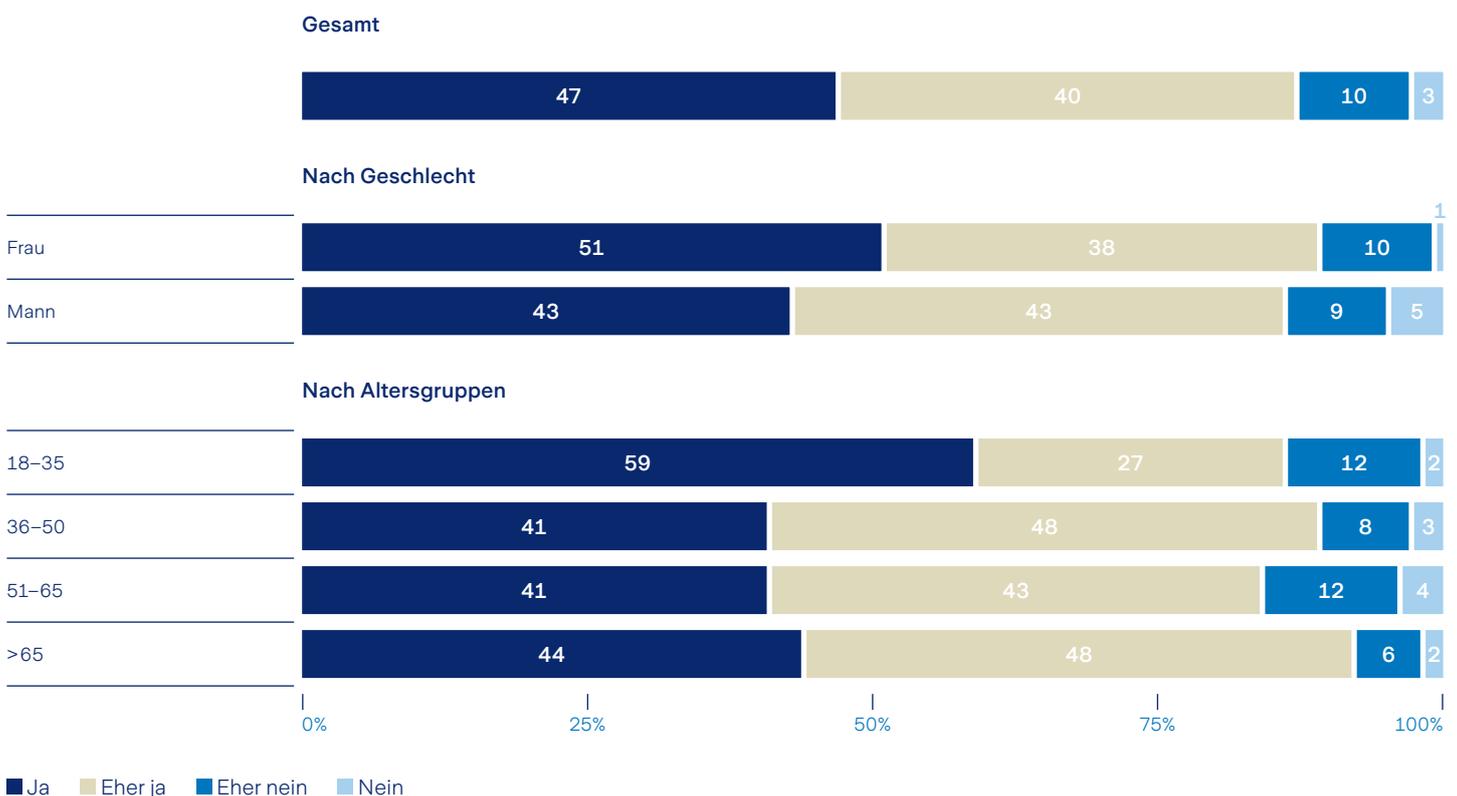
3.5. Finanzwissen als Schulstoff

Allgemeine Kenntnisse über Finanzprodukte und Anlagen sind – wie die Ergebnisse dieser Studie zeigen – ein zentraler Faktor dafür, ob die befragten Personen auch ein vertieftes Wissen über ihre Vorsorgesituation und das Vorsorgesystem besitzen. Die Förderung des Finanzwissens in der Bevölkerung trägt somit nicht nur zu besseren persönlichen Finanzentscheidungen bei, sondern schärft auch das Bewusstsein für die Mechanismen des Vorsorgesystems. Ein Ansatz zur Verbesserung des Finanz- und damit auch des Vorsorgewissens in der Bevölkerung ist eine verstärkte Vermittlung von Finanzwissen an den Schulen. Die Bevölkerung teilt mit grosser Mehrheit die Ansicht, dass die Vermittlung über Sparen und Anlegen Teil der obligatorischen Schulbildung sein soll (Abb. 26): Knapp neun von zehn Personen sind dieser Ansicht. Diese grossmehrheitliche Zustimmung zeigt sich dabei über verschiedenen Bevölkerungsgruppen, allerdings besonders ausgeprägt bei den 18- bis 35-Jährigen und bei Frauen.

Wie die Frage nach den wichtigsten Quellen für das eigene Finanzwissen gezeigt hat, schöpfen Personen mit grossem Finanzwissen dieses vor allem aus eigener Erfahrung und aus dem Selbststudium. Dies deutet darauf hin, dass Schulwissen zwar eine Grundlage bieten kann, letztlich ist jedoch entscheidend, dass dieses früher oder später mit praktischem Erfahrungswissen ergänzt wird.

Finanzwissen als obligatorischer Schulstoff (Abb. 26)

«Sind Sie der Ansicht, dass es ein Teil der obligatorischen Schulbildung sein sollte, das Wissen über Sparen und Anlegen zu stärken?», Angaben in Prozent



Umverteilung und garantierte Renten

Im letzten Teil der Studie geht es um die Einschätzung der aktuellen Umverteilung von den Erwerbstätigen zu den Pensionierten, um die Bedeutung und Wahrnehmung des Umwandlungssatzes und von Rentengarantien. Schliesslich wird das entscheidende Spannungsfeld zwischen Planbarkeit und Rentenpotenzial thematisiert.

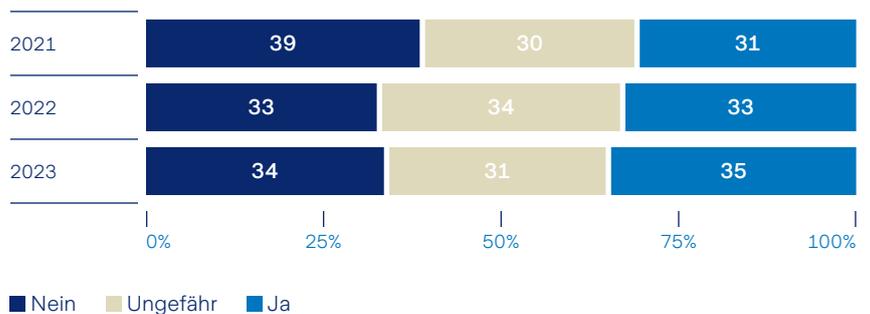
4.1. Umverteilung im BVG wird vermehrt hingenommen

Das Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) schreibt den Pensionskassen für den obligatorischen Teil des Altersguthabens einen Mindestumwandlungssatz vor. Der Umwandlungssatz entspricht dem Anteil des ersparten Rentenkapitals, das nach Erreichen des gesetzlichen Pensionsalters pro Jahr ausbezahlt werden muss. Der Umwandlungssatz orientierte sich an der statistischen Lebenserwartung sowie der erwarteten Rendite des ersparten Kapitals. Im Rahmen der BVG-Revision 2005 wurde der Umwandlungssatz einmalig von 7,2 auf 6,8 Prozent gesenkt. Seither steigt die Lebenserwartung der Schweizer Bevölkerung weiter. Die ausbezahlten Renten beruhen zudem auf Zinsannahmen, die nicht mehr erwirtschaftet werden können. Ausserdem erschweren bestehende Regulationen den Pensionskassen das Erzielen der notwendigen Rendite auf dem Sparkapital. Weil es seit 2005 politisch zunehmend schwierig geworden ist, den Umwandlungssatz den veränderten Bedingungen anzupassen, wird das Kernprinzip der 2. Säule – jede Person spart für ihre eigene Rente – immer mehr ausgehöhlt. Ein substanzieller Teil der Erträge der Altersguthaben der Erwerbstätigen wird gegenwärtig für die aktuellen Renten verwendet. Damit findet in der beruflichen Vorsorge eine substanzielle intergenerationelle Umverteilung statt, die so eigentlich nur in der 1. Säule vorgesehen ist.⁸ Mit der von den eidgenössischen Räten beschlossenen BVG-Reform wird nun ein neuer Anlauf genommen, den Umwandlungssatz zu senken.

Trotz anhaltender Debatte über die Rentenreform ist der wichtigste Grund für die Senkung des Umwandlungssatzes – die Verhinderung der systemfremden Umverteilung in der 2. Säule – bis heute in der Bevölkerung nur wenig präsent (Abb. 27): Nur gut ein Drittel gibt an, von der Umverteilung in der beruflichen Vorsorge zu wissen.

Kenntnis über Umverteilung in 2. Säule (Abb. 27)

«Gegenwärtig findet nicht nur in der 1. Säule (AHV, Umlageverfahren), sondern auch in der 2. Säule (BVG, Kapitaldeckungsverfahren) eine Umverteilung von Geldern der Erwerbstätigen zu den Rentnerinnen und Rentnern statt. Haben Sie schon davon gehört?», Angaben in Prozent



⁸ Oberaufsichtskommission (OAK BV)

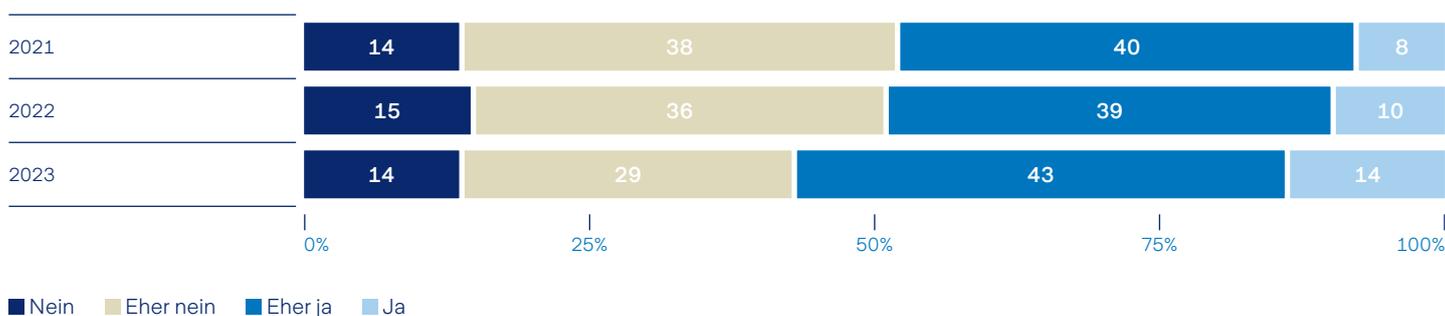
Das bedeutet, dass knapp zwei Drittel der Bevölkerung nur vage oder gar keine Kenntnis davon haben. Seit der ersten Erhebung 2021 hat sich an den Einschätzungen nichts Grundlegendes geändert. Wenn, dann ist das Bewusstsein zumindest im Vergleich zu 2021 leicht gestiegen.

Nur eine Minderheit der Schweizer Bevölkerung weiss gut Bescheid über die Umverteilung in der 2. Säule. Für die Bewertung dieser Umverteilung müssen die Befragten deshalb darüber aufgeklärt werden. Wenn ihnen gesagt wird, dass Erträge der Sparguthaben der Erwerbstätigen für die aktuellen Renten verwendet werden, sind die Reaktionen gemischt. In den beiden ersten Befragungswellen (2021, 2022) schätzte jeweils die Hälfte der Befragten diese Umverteilung als unfair bzw. als fair ein. In der aktuellen Befragung ist der Anteil, der die Umverteilung als gerecht empfindet, um 9 Prozentpunkte auf 57 Prozent gestiegen (Abb. 28). In dem Moment, da sich das Parlament auf eine Senkung des Umwandlungssatzes geeinigt hat, sieht eine Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer das Prinzip der Umverteilung in der

2. Säule nicht mehr als unfair an. Das Kapitaldeckungsprinzip («jede Person spart für ihre Rente») in der 2. Säule hat an Rückhalt in der Bevölkerung verloren. Die klare Grenze zwischen 1. und 2. Säule verwischt. Zumindest auf übergeordneter Ebene werden Elemente des Umlageverfahrens, die an sich für die 1. Säule reserviert sind, vermehrt auch für die 2. Säule als akzeptabel angesehen. Dies ist ein Indiz dafür, dass in der Schweiz die traditionelle Skepsis gegen staatliche Eingriffe und Umverteilung am Sinken ist. Ereignisse wie die staatliche CS-Rettung oder die Coronafinanzhilfen haben dazu beigetragen, dass der Staat vermehrt als Garant finanzieller Absicherung gesehen wird. In Bezug auf das BVG bedeutet der geschwächte Rückhalt für das Kapitaldeckungsprinzip, dass es anspruchsvoller wird, im kommenden Abstimmungskampf die Notwendigkeit einer Senkung des Umwandlungssatzes zu begründen.

Ist die Umverteilung in der 2. Säule fair? (Abb. 28)

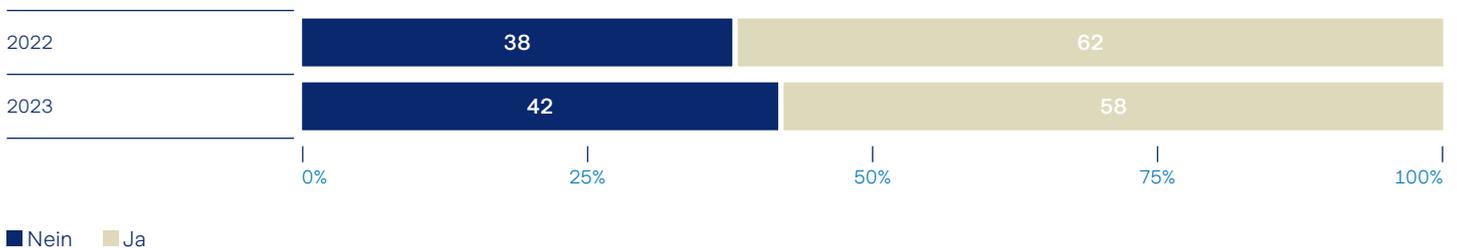
«Finden Sie die Umverteilung von Erträgen der Erwerbstätigen an die Rentnerinnen und Rentner fair?», Angaben in Prozent



Die Umverteilung in der 2. Säule wird von weniger als der Hälfte der Schweizer Bevölkerung als unfair angesehen. Geht es allerdings um das eigene BVG-Altersguthaben, sind die Mehrheitsverhältnisse gerade umgekehrt (Abb. 29): Eine Mehrheit von 58 Prozent jener Befragten, die im Erwerbsalter sind, finden es unfair, wenn die mit ihrem BVG-Sparkapital erwirtschafteten Erträge für die Rentenleistung der aktuellen Rentnergeneration verwendet werden. Anders als bei der allgemeinen Einschätzung der Umverteilung, richtete sich hier die Frage nur an die Erwerbspersonen und damit die negativ von der Umverteilung Betroffenen. Als unfairer wird es jedoch auch deshalb eingeschätzt, weil nur bei der zweiten Frage ein direkter Bezug zum eigenen Ersparnen hergestellt wird. Umverteilung ist dann kein abstraktes Phänomen mehr, sondern eine unmittelbare Belastung des eigenen Ersparnen.

Ist die Verwendung der Erträge des eigenen Altersguthabens für Renten unfair? (Abb. 29)

«Finden Sie es unfair, wenn ein Teil der Performance bzw. der Zinsen Ihres BVG-Vorsorgekontos für die Rentenleistung der aktuellen Rentnergeneration verwendet wird?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



Das Argument, dass Umverteilung zwischen den Generationen in der 2. Säule systemfremd sei, hat in der politischen Debatte einen zunehmend schweren Stand. Erstens weil ältere Personen im Stimmkörper eine dominante Rolle einnehmen und diese eher die Perspektive der Rentenbeziehenden als die der Beitragszahlenden einnehmen. Zweitens weil die Einstellungen in der Bevölkerung zu staatlicher Absicherung und zu Umverteilung im Wandel sind. Nicht nur in der Bevölkerung, sondern auch in der bürgerlichen Politik werden Umverteilungselemente in der 2. Säule vermehrt hingenommen. Die Unterscheidung zwischen der 1. und 2. Säule verschwimmt in der Wahrnehmung der Menschen zunehmend. Werden die Befragten jedoch als BVG-Beitragszahlende angesprochen, zeigen sich andere Einschätzungen. Eine Mehrheit

dieser Bevölkerungsgruppe hält eine Zweckentfremdung der Performance ihres Altersguthabens für unfair. Hier nehmen die Befragten die Perspektive von Sparerinnen und Sparern ein, die etwas für ihr eigenes Alter auf die Seite legen. Diese Personen sind auf persönlicher Ebene ansprechbar für BVG-Versicherungsmodelle ohne Umverteilung. Die grössere Akzeptanz von Umverteilung hinterlässt jedoch auch hier Spuren. Vor einem Jahr fanden noch 62 Prozent der BVG-Beitragszahlenden die Verwendung eines Teils ihrer Performance für Rentenzahlungen unfair. 2023 sind es 4 Prozentpunkte weniger.

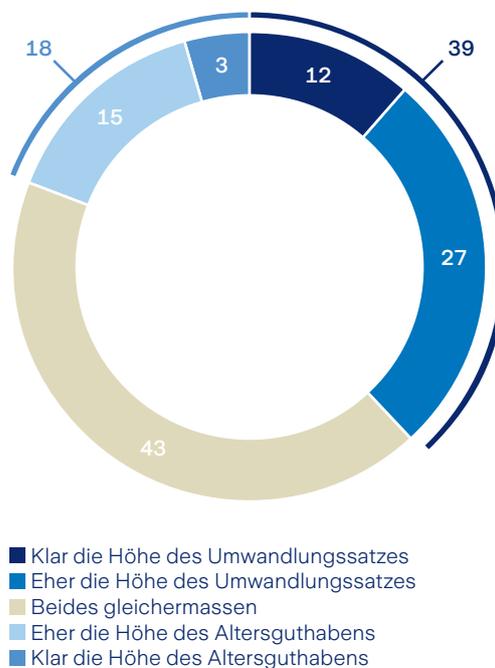
4.2. Wenn Erwerbstätige wie Rentenbeziehende denken

Die 2. Säule des Schweizer Vorsorgesystems beruht auf dem Prinzip der Kapitaldeckung. Dies bedeutet, dass die Rentenhöhe im Prinzip einzig durch das einbezahlte Kapital und die mit diesem Kapital erzielten Zinsen und Erträge bestimmt ist. Je mehr im Lauf der Erwerbstätigkeit angespart wird, desto mehr kann später ausbezahlt werden. Durch die Einführung eines gesetzlich fixierten Umwandlungssatzes wurde die Rentenhöhe seit Beginn der obligatorischen beruflichen Vorsorge 1985 jedoch noch durch ein zweites Element bestimmt. Der Umwandlungssatz legt fest, wie gross der Anteil des angesparten Vorsorgekapitals ist, der pro Jahr als Rente ausbezahlt wird. Steigt die Lebenserwartung, ohne dass der Umwandlungssatz gesenkt wird, hat dies zur Folge, dass im Durchschnitt pro Rentner und Rentnerin mehr ausbezahlt wird, als diese zuvor angespart haben. Während der Effekt des Umwandlungssatzes auf die Rentenhöhe unmittelbar einsichtig und abschätzbar ist,

bleibt der Effekt der mit dem Kapital erzielten Erträge eher verdeckt. Entsprechend steht in den öffentlichen und politischen Diskussionen der Umwandlungssatz in den letzten Jahren klar im Fokus, wenn es um die Höhe der Renten geht. Das wirkt sich auf die Wahrnehmung der Erwerbstätigen aus, die BVG-Beiträge zahlen (Abb. 30).

Einschätzung der Relevanz von Umwandlungssatz und Altersguthaben für Rente (Abb. 30)

«Was denken Sie ist entscheidender für die Frage, wie hoch Ihre Rente im Alter ausfallen wird: der Umwandlungssatz oder die Höhe Ihres Sparguthabens?», aktiv Versicherte, Angaben in Prozent

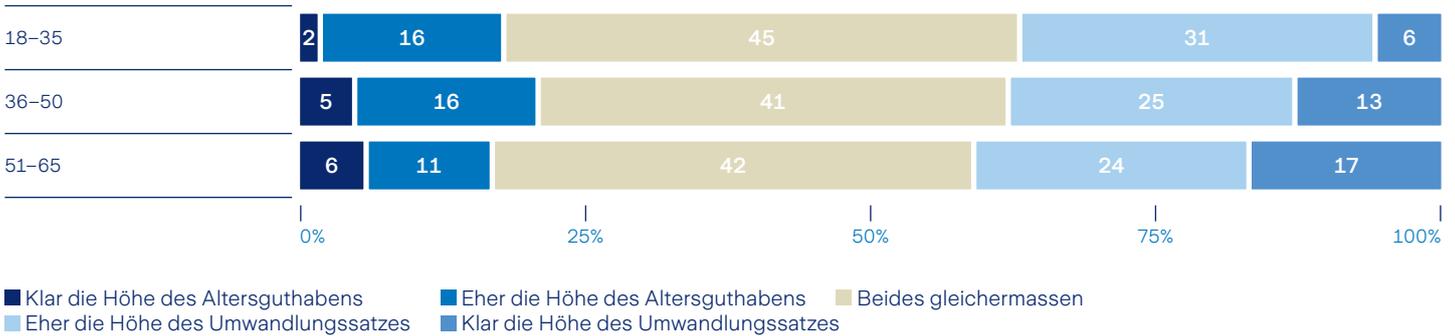


Während 39 Prozent der Erwerbsbevölkerung der Ansicht sind, dass vor allem der Umwandlungssatz für die Höhe ihrer späteren Rente ausschlaggebend ist, finden nur gerade 18 Prozent, dass hierfür vor allem die Höhe des Sparguthabens entscheidend ist. Für 43 Prozent ist beides gleichermassen relevant. Die Logik der Kapitaldeckung steht für weniger als ein Fünftel der Beitragszahler und -zahlerinnen im Vordergrund. Wichtiger als Vorsorgekapital aufzubauen, ist für viele die jährliche Auszahlungsraten der Rente. Statt um die Vergrößerung des Kuchens geht es um die Vergrößerung der pro Jahr verteilten Kuchenstücke. Der gesetzlich fixierte Umwandlungssatz ist in der Schweiz zum Sinnbild für die Rentenhöhe in der 2. Säule geworden. Er hat dazu geführt, dass viele Beitragszahlende weniger am Aufbau von Alterskapital als an der Umwandlung dieses Kapitals in eine Rente interessiert sind. Sie denken eher wie Rentenbeziehende als wie Sparerinnen und Sparer.

Der stärkere Fokus auf dem Umwandlungssatz lässt sich dabei bei Jung und Alt finden (Abb. 31). Ältere aktiv Versicherte sind allerdings etwas häufiger der Ansicht, dass allein die Höhe des Umwandlungssatzes die Höhe ihrer Rente bestimmt. Dies ist naheliegend, da ihr Altersguthaben bis zu ihrer Pensionierung nicht mehr lange wachsen kann und entsprechend der Umwandlungssatz für die Rente tatsächlich bedeutender wird. Bemerkenswert ist jedoch, dass die jungen Erwerbstätigen, die ihr Vorsorgevermögen erst aufbauen, nicht komplett anders denken.

Einschätzung der Relevanz von Umwandlungssatz und Altersguthaben für Rente (Abb. 31)

«Was denken Sie ist entscheidender für die Frage, wie hoch Ihre Rente im Alter ausfallen wird: der Umwandlungssatz oder die Höhe Ihres Sparguthabens?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent

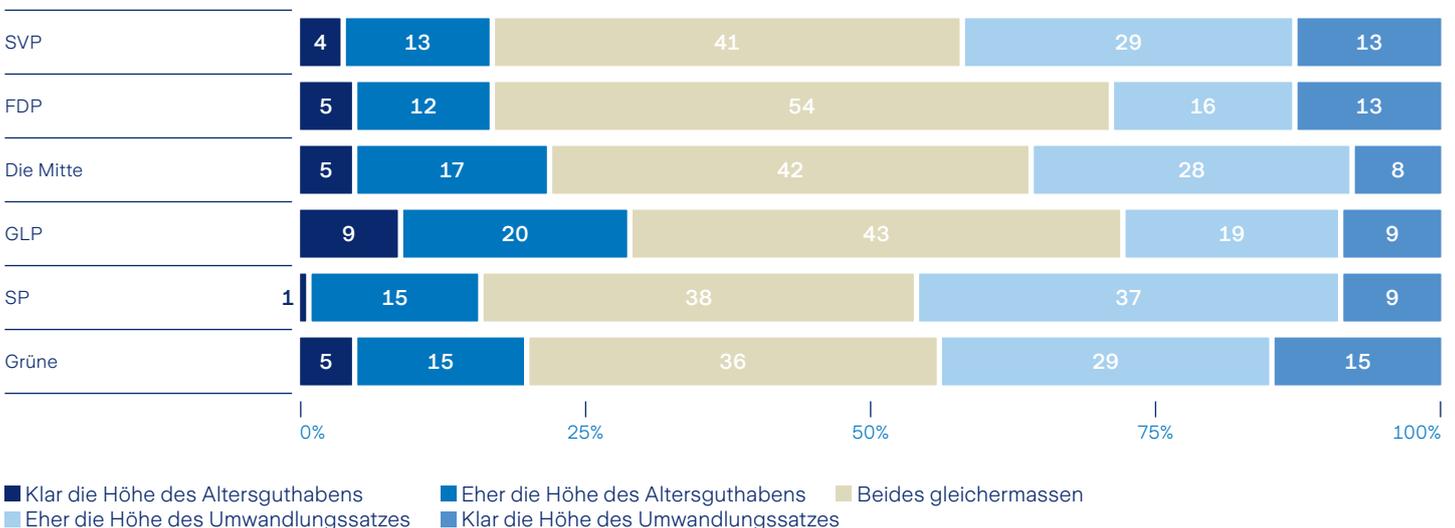


Der Umwandlungssatz ist seit mehreren Jahren ein Politikum. Während sich die SP gegen die Senkung des Umwandlungssatzes ausspricht, votieren FDP und GLP, die SVP und die Mitte für eine Senkung des Umwandlungssatzes. Dabei zeigt Abbildung 32, dass die politische Orientierung einer Person und die Frage, inwieweit sie sich auf den Umwand-

lungssatz fokussiert, zusammenhängen: Personen, die den Linksparteien SP und Grüne nahestehen, gewichten den Umwandlungssatz bedeutend stärker, wenn es um die Frage ihrer Rentenhöhe geht. Interessanterweise fokussieren auch Personen, die der SVP nahestehen, stärker auf den Umwandlungssatz.

Einschätzung der Relevanz von Umwandlungssatz und Altersguthaben für Rente (Abb. 32)

«Was denken Sie ist entscheidender für die Frage, wie hoch Ihre Rente im Alter ausfallen wird: der Umwandlungssatz oder die Höhe Ihres Sparguthabens?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



4.3. Was mit der Rentengarantie verbunden wird

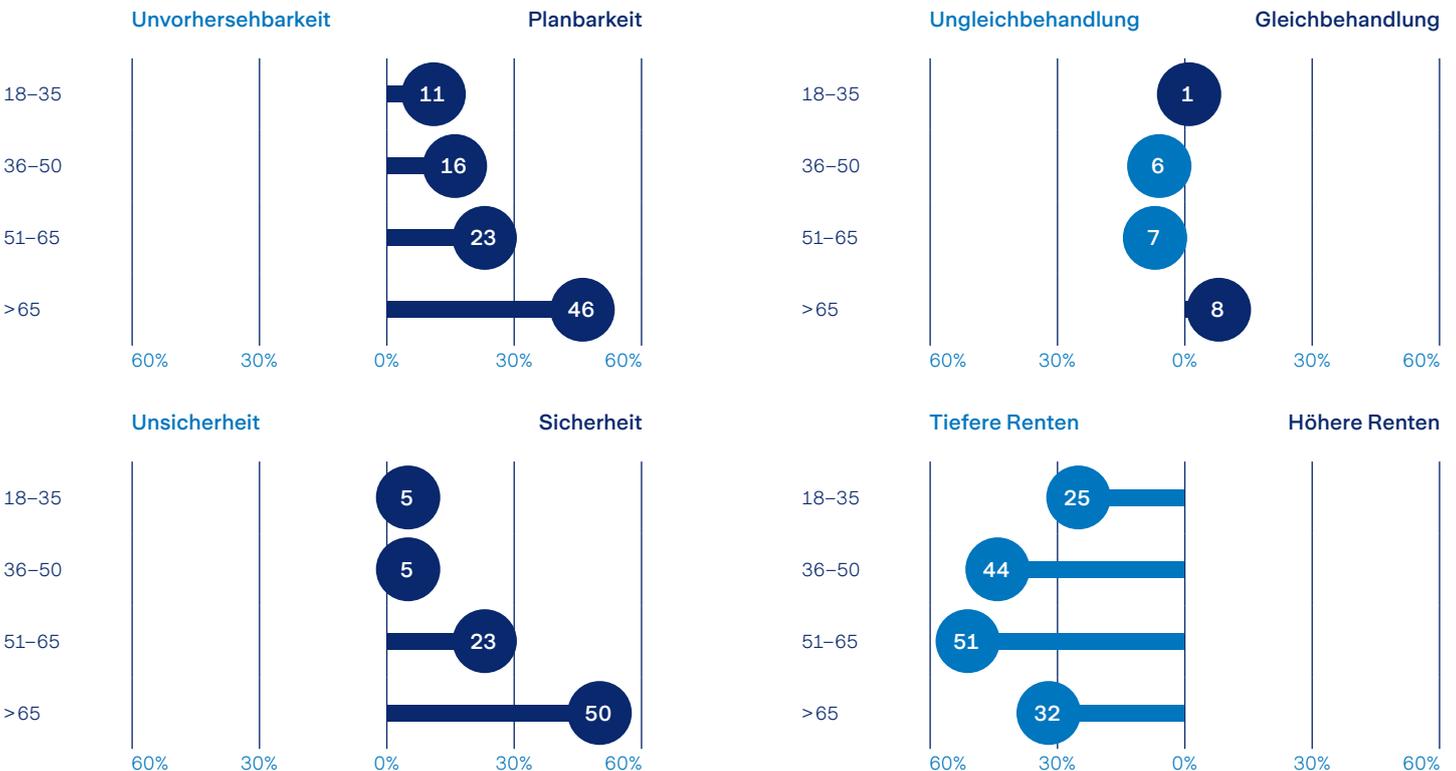
Das Prinzip eines garantierten Umwandlungssatzes ist ein Element der gesetzlichen Rentengarantie in der beruflichen Vorsorge. Die Vorstellung einer garantierten Rente ist ein wichtiger Grund dafür, dass sich die öffentliche Debatte so stark auf den Umwandlungssatz fokussiert. Doch was verbindet die Bevölkerung mit dieser Garantie? Um dies besser zu verstehen, wurden den Befragten folgende vier Gegensatzpaare vorgelegt: Sicherheit – Unsicherheit, Unvorhersehbarkeit – Planbarkeit, Ungleichbehandlung – Gleichbehandlung sowie tiefere Renten – höhere Renten.

Die Rentengarantie bringt aus Sicht der Mehrheit vor allem Planbarkeit (61 Prozent) und Sicherheit (59 Prozent), zugleich jedoch auch tiefere Renten (69 Prozent). Gespalten ist sie in der Haltung, ob dadurch Un- oder Gleichbehandlung (49 Prozent) entsteht. Obwohl es vor allem die junge Erwerbsbevölkerung ist, deren BVG-Altersguthaben aufgrund des

fixierten Umwandlungssatzes bzw. der Rentengarantie weniger wachsen kann, verbinden die jungen Befragten die Rentengarantie nicht häufiger mit Ungleichbehandlung als ältere (Abb. 33). Umgekehrt sind es aber vor allem ältere Befragte, welche die Rentengarantie vor allem mit Sicherheit und Planbarkeit verbinden – beides Eigenschaften, die offenbar einen besonders grossen Stellenwert bei der Beurteilung des BVG besitzen. Interessanterweise verbindet die ältere Erwerbsbevölkerung die Rentengarantie häufiger mit tieferen Renten als die jüngere. Die ältere Bevölkerung ist sich der Kosten der Rentengarantie offenbar besonders bewusst.

Aspekte der Rentengarantie – nach Alter (Abb. 33)

«Was verbinden Sie eher mit der Rentengarantie in der beruflichen Vorsorge?», Differenz zwischen Gegensatzpaaren, zum Beispiel Differenzen zwischen Anteil «Sicherheit» und «Unsicherheit», Angaben in Prozent



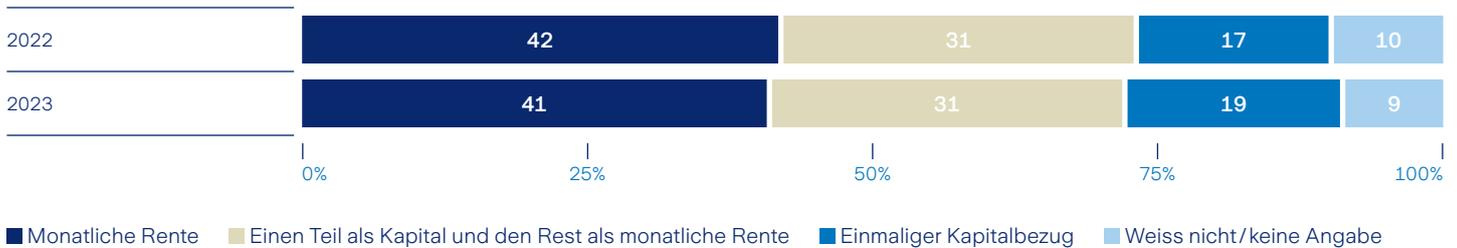
4.4. Rente oder Kapitalbezug?

Aktiv Versicherte können zum Zeitpunkt ihrer Pensionierung darüber entscheiden, ob sie ihre eine Rente beziehen oder sich ihr Altersguthaben von ihrer Pensionskasse einmalig auszahlen lassen wollen. Der Umwandlungssatz ist nur dann von Bedeutung, wenn Erwerbspersonen beabsichtigen, ihr in der beruflichen Vorsorge angespartes Kapital nicht einmalig zu beziehen, sondern bis zu ihrem Lebensende in Form einer Rente. Der Gross-

teil der gegenwärtigen Erwerbsbevölkerung strebt eine Rente an: Über 70 Prozent der Erwerbsbevölkerung beabsichtigen, zumindest einen Teil ihres in der beruflichen Vorsorge angesparten Kapitals als Rente zu beziehen (Abb.34). Jede fünfte Person sieht dagegen einen reinen Kapitalbezug vor.

Rente oder Kapitalbezug (Abb. 34)

«Bei der Pensionierung können alle Versicherten wählen, ob sie fortan eine Rente beziehen oder ob sie sich ihr BVG-Altersguthaben einmalig von der Pensionskasse auszahlen lassen (Kapitalbezug). Auf welche Form setzen Sie am ehesten (oder haben Sie gesetzt)?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



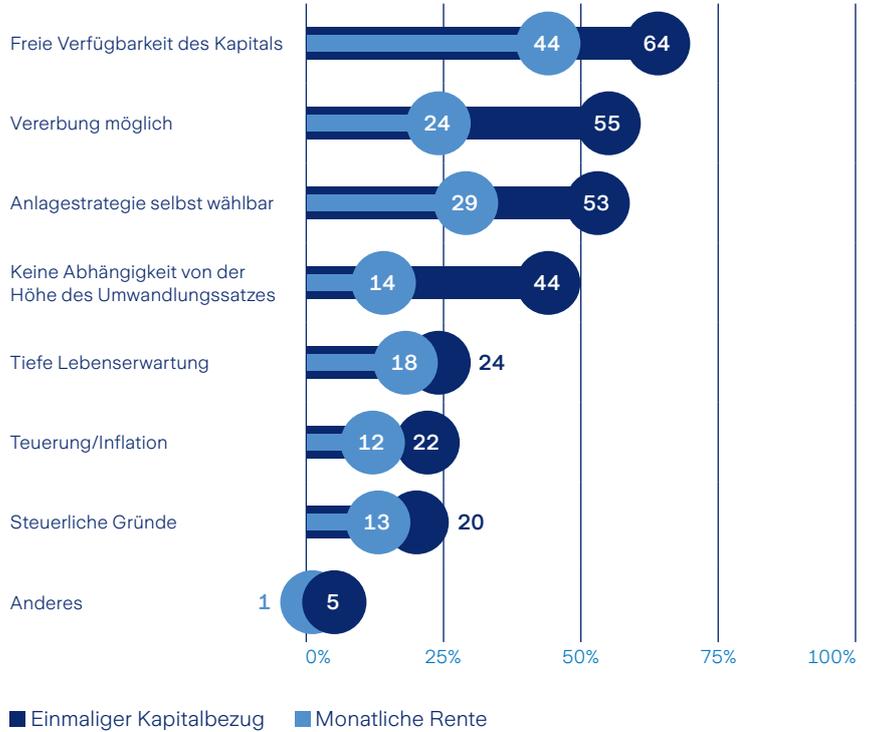
Sowohl für eine Rente als auch für einen einmaligen Kapitalbezug gibt es gute Gründe, die je nach Präferenzen und Lebenssituation einer Person unterschiedlich ausfallen können. Die Umfrageteilnehmerinnen und -teilnehmer wurden deshalb nach ihrer Haltung gegenüber den verschiedenen Gründen für einen Kapitalbezug einerseits und Rente andererseits befragt. Fällt die Haltung gegenüber einem Grund von Personen, die einen Kapitalbezug präferieren, gegenüber solchen die eine Rente vorziehen, unterschiedlich aus, deutet dies darauf hin, dass diese Argumente für einen Entscheid besonders relevant sind.

Personen, die einen einmaligen Kapitalbezug präferieren, tun dies vor allem aus vier Gründen (Abb. 35): Erstens aufgrund der Tatsache, dass mit dem Kapitalbezug das ersparte BVG-Altersguthaben frei verfügbar ist, zweitens aufgrund der Möglichkeiten, die Anlagestrategie selbst zu wählen, und drittens weil nur das Kapital vererbbar ist. Schliesslich entscheiden sich Personen auch für den Kapitalbezug, weil sie dadurch unabhängig sind vom Umwandlungssatz. Alle diese Argumente werden von Personen, welche die Rente präferieren, viel seltener genannt.

Auf der anderen Seite beabsichtigen Personen den Bezug einer Rente anstelle eines einmaligen Kapitalbezugs vor allem deshalb, weil mit der Rente ein regelmässiges, planbares Einkommen, aber auch lebenslanges Einkommen garantiert sei (Abb. 36). Insbesondere die Planbarkeit scheint für Personen mit einer Vorliebe für die Rente ein schlagendes Argument zu sein. Dies passt zum Thema der Rentengarantie. Auch da wird der Aspekt der Planbarkeit besonders häufig genannt.

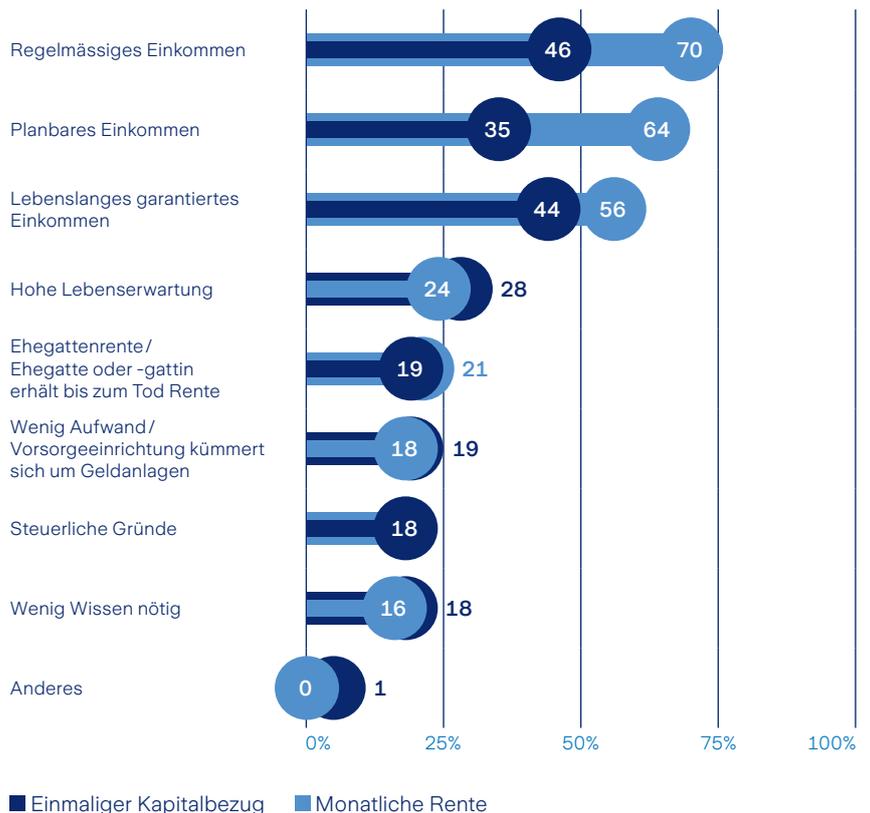
Gründe für Kapitalbezug – nach Präferenz Rente oder Kapitalbezug (Abb. 35)

«Was spricht für Sie dafür, auf eine einmalige Auszahlung (Kapitalbezug) zu setzen?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



Gründe für Rente – nach Präferenz Rente oder Kapitalbezug (Abb. 36)

«Was spricht für Sie für eine monatliche Rente?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



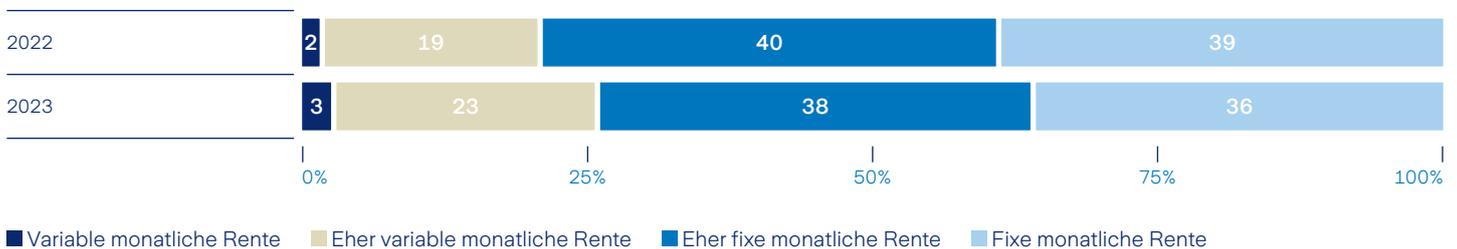
4.5. Steigendes Interesse an variabler Rente

Die Möglichkeit, die Anlagestrategie selber zu wählen, gehört zu den Hauptgründen, weshalb Erwerbspersonen einen einmaligen Kapitalbezug präferieren. Damit besteht beispielsweise die Möglichkeit, Kapital mit einem stärkeren Fokus auf der Rendite und dementsprechend einem höheren Risiko anzulegen. Auf der anderen Seite präferieren Erwerbspersonen eine Rente, weil dies ihnen ein planbares, regelmässiges Einkommen garantiert. Ein weiterer Ansatz ist die Einführung alternativer BVG-Rentenmodelle wie zum Beispiel einer variablen Rente, die ähnlich wie Aktien oder ein Indexfond Kursschwankungen unterliegt. Damit sind zwar Kursrisiken verbunden, zugleich aber auch eine grössere durchschnittliche Performance.

Für diese dritte Variante einer variablen Rente, die im Schnitt 20 Prozent über dem herkömmlichen Modell liegt, allerdings auch mal tiefer ausfallen kann, würden sich aktuell 26 Prozent entscheiden (Abb.37). Die diesjährige Erhebung bestätigt damit die letztjährige Erkenntnis, dass ein solches Rentenmodell zwar nicht das Interesse einer Mehrheit findet, aber dennoch ein bedeutendes Segment des Markts sein könnte. Das Interesse an einer variablen Rente ist im Vergleich zur Vorjahresbefragung um fünf Prozentpunkte von 21 auf 26 Prozent gestiegen.

Rentenmodellpräferenzen (Abb.37)

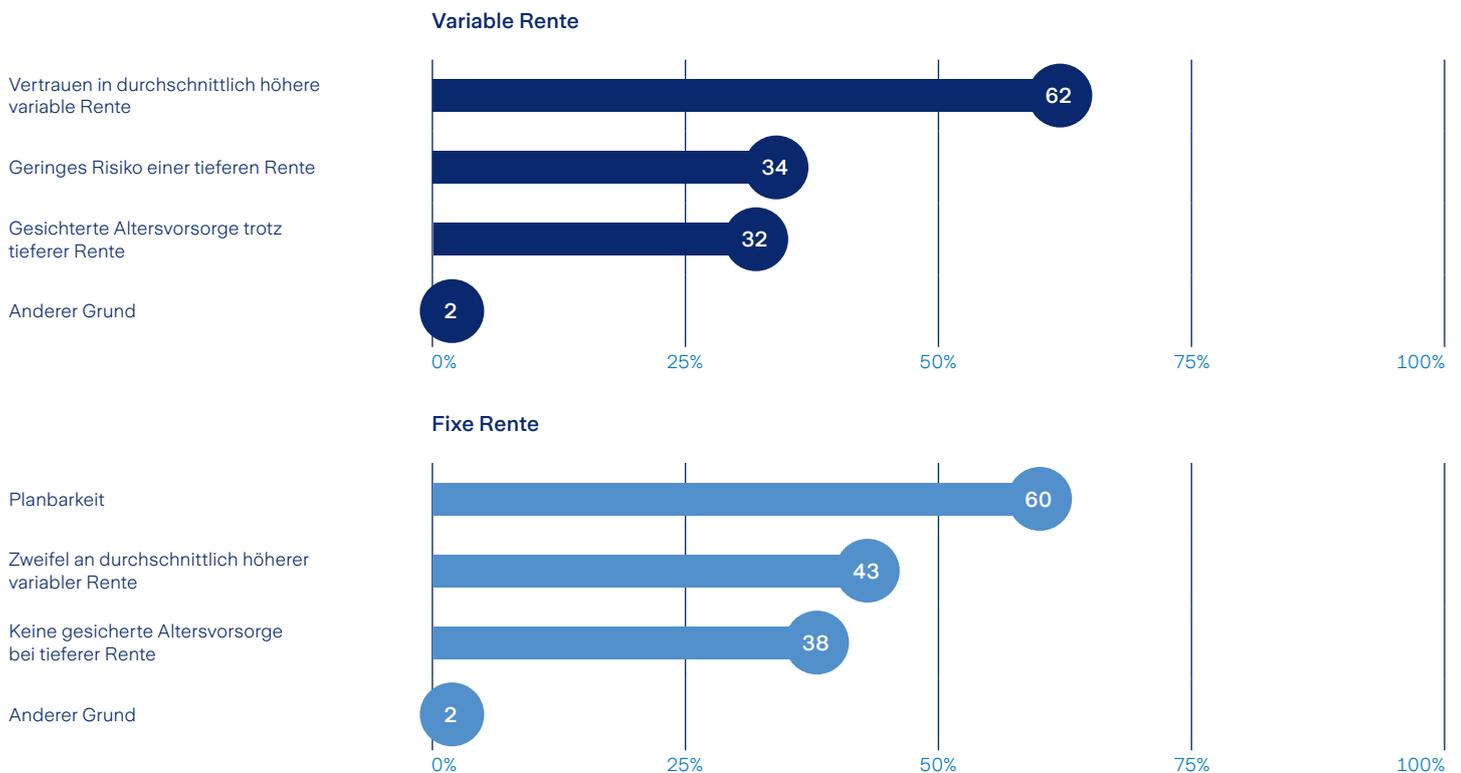
«Stellen Sie sich vor, Sie könnten zum Zeitpunkt Ihrer Pensionierung zwischen zwei verschiedenen Rentenmodellen wählen: Modell A: fixe monatliche Rente (wie heute üblich), Modell B: variable Rente, deren erwartete Höhe im Durchschnitt 20 Prozent über der Höhe von A liegt, die je nach Kursverlauf auch mal tiefer als bei A sein kann. Für welches Rentenmodell würden Sie sich entscheiden?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



Zwei Drittel der Personen, die sich in der Umfrage für ein variables Rentenmodell ausgesprochen hatte, begründeten diesen Entscheid mit ihrem Vertrauen in die im Schnitt höher ausfallende Rendite als beim herkömmlichen Modell mit einer fixen Rente (Abb. 38). Weniger bedeutend für den Entscheid für das variable Rentenmodell sind die als gering erachtete Wahrscheinlichkeit, dass die variable Rente auch einmal unter der fixen liegen kann, oder die Einschätzung, dass die Altersvorsorge auch ausreiche, wenn die variable Rente wider Erwarten im Schnitt tiefer als die fixe Rente ausfiele.

Argumente für variable und fixe Rente (Abb. 38)

«Aus welchen Gründen ziehen Sie das variable Rentenmodell vor?» / «Aus welchen Gründen ziehen Sie das fixe Rentenmodell vor?», Erwerbsbevölkerung, Angaben in Prozent



Auf der anderen Seite begründen Befürworterinnen und Befürworter des herkömmlichen fixen Rentenmodells ihre Wahl vor allem mit der Planbarkeit. 43 Prozent äussern jedoch auch ihre Zweifel daran, dass das variable Rentenmodell im Schnitt zu höheren Renten führt als das fixe Rentenmodell. Grundsätzlich zeigt sich auch hier die grosse Bedeutung

der Planbarkeit. Zugunsten der Planbarkeit nimmt ein substantieller Teil der Bevölkerung einen Minderertrag in Kauf. Umgekehrt ist eine wachsende Gruppe bereit, zugunsten eines höheren durchschnittlichen Ertrags auf absolute Sicherheit und Planbarkeit zu verzichten.

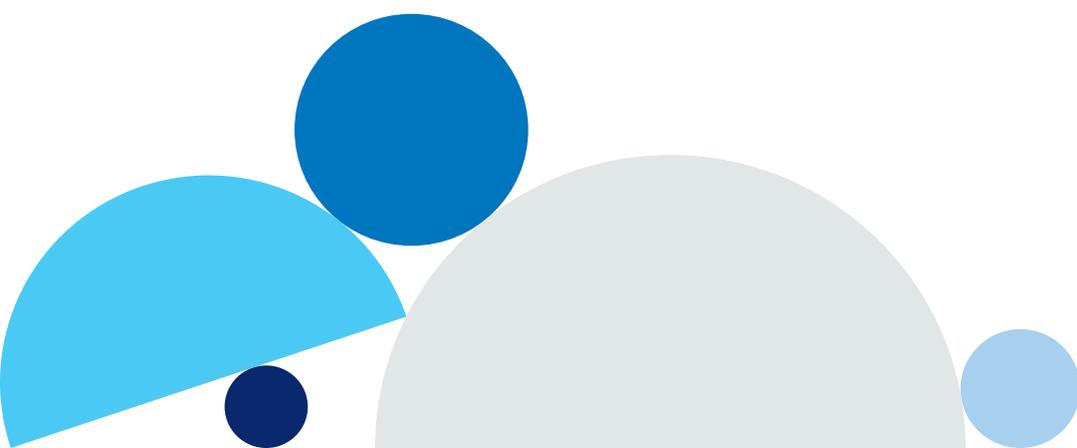
Fazit

Auch wenn für Schweizerinnen und Schweizer die derzeitige Teuerung Grund zur Sorge ist – der Auswirkungen auf ihre berufliche Vorsorge sind sich aktiv Versicherte kaum bewusst. Hierfür spielen zwei Aspekte eine bedeutende Rolle: Erstens die Tatsache, dass weiterhin nur eine Minderheit das BVG-Sparkapital als eigenes Vermögen betrachtet, und zweitens mangelndes Finanzwissen. Soll dieses geschärft werden, kann nicht nur auf Vermittlung von Finanzwissen beispielsweise durch die Schule gesetzt werden. Ebenso wesentlich, wenn nicht gar bedeutender, ist es, Sparende dazu zu ermuntern, eigene Erfahrungen zu sammeln.

Erstmals erachtet eine Mehrheit die Umverteilung von den Erwerbstätigen zu den Rentnerinnen und Rentnern als fair. Dies, obwohl die Umverteilung gegen das Kernprinzip der 2. Säule verstösst, dass jede Person für die eigene Rente spart (Prinzip der Kapitaldeckung). Das Umlageprinzip der 1. Säule sickert immer mehr ins öffentliche Verständnis der 2. Säule ein. Die Skepsis gegen Umverteilung scheint zu sinken. Dies zumindest auf allgemeiner, politischer Ebene. Werden die Befragten jedoch als BVG-Beitragszahlende angesprochen, zeigen sich andere Einschätzungen: Eine Mehrheit hält eine Zweckent-

fremdung der Performance ihres Altersguthabens für unfair. Hier nehmen die Befragten die Perspektive von Sparerinnen und Sparern ein, die etwas für ihr eigenes Alter auf die Seite legen. Auf dieser Ebene sind viele Erwerbstätige ansprechbar für BVG-Versicherungsmodelle, die nicht einzig auf Rentengarantie, sondern auch auf Performance setzen. Dies zeigt sich etwa im zunehmenden Interesse für Rentenmodelle mit variablen Renten.

Welche Perspektive die Schweizer Bevölkerung einnimmt, ist folglich entscheidend. Dass der BVG-Lohnabzug von der Erwerbsbevölkerung vermehrt als Investition in die eigene Altersvorsorge wahrgenommen wird, weist da in die richtige Richtung. Allerdings führt der gesetzlich fixierte Umwandlungssatz weiterhin dazu, dass viele Beitragszahlende bereits während der Erwerbsjahre die Sichtweise von Rentenbeziehenden einnehmen. Dies zeigt sich auch am Widerspruch, dass viele mit der gesetzlich garantierten Rentengarantie sowohl Sicherheit und Planbarkeit als auch sinkende Renten verbinden, wobei sich dieses Widerspruchs vor allem die ältere Erwerbsbevölkerung bewusst ist. Die Entwicklung des BVG-Alterskapitals rückt da aus dem Fokus.



Methodik

5.1. Datenerhebung

Die Datenerhebung erfolgte vom 9. bis 23. Januar 2023. Insgesamt wurden 1'865 Interviews vollständig realisiert.

5.2. Stichprobe

Die Stichprobe wurde im Nachhinein mittels dem IPF-Verfahren (Iterative Proportional Fitting auch Raking oder Raking Ratio genannt) gewichtet. Personen aller Befragungsquellen wurden gleichermassen in der Gewichtung berücksichtigt. Als Grundgesamtheit definiert sich die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz zwischen 18 und 79 Jahren aus der deutsch- und französischsprachigen Schweiz. Zu den Gewichtungsmerkmalen gehören das Alter, das Geschlecht, der Ausbildungsstand sowie die politische Positionierung (Parteipräferenz). Die Randverteilungen dieser Merkmale wurden für die deutschsprachige und die französischsprachige Schweiz jeweils

separat berücksichtigt, wobei die Grösse der jeweiligen Sprachregionen ebenfalls in die Gewichtung miteinfluss. Diese Gewichtung gewährleistet eine hohe soziodemografische Repräsentativität der Stichprobe.

Der Stichprobenfehler, wie er für Zufallsstichproben berechnet wird, lässt sich nicht direkt auf gewichtete Opt-in-Umfragen übertragen. Die Repräsentativität dieser Befragung ist jedoch vergleichbar mit einer Zufallsstichprobe mit einem Stichprobenfehler von $\pm 2,3$ Prozentpunkten (für 50-Prozent-Anteil und 95-prozentige Wahrscheinlichkeit).

