

«In der Vorsorge braucht es eine vierte Säule»

SACHA FEDIER Der CEO von VT Wealth Management mahnt zum privaten Sparen neben unserem Dreisäulensystem, sonst könne nach der Pensionierung in vielen Fällen der gewohnte Lebensstil nicht mehr gehalten werden. Egal, wie die Vorsorgesituation sich gestaltet, Optimierungsmöglichkeiten gibt es seiner Einschätzung nach immer. An eine Bank oder vor allem eine einzelne Bank würde er dies aber auf keinen Fall delegieren.



ZUR PERSON

Sacha Fedier (44) führt seit 2017 als CEO die familieneigene Vermögensverwaltungsgesellschaft VT Wealth Management, die sein Vater Thomas vor fünfzehn Jahren zusammen mit seinem langjährigen Geschäftspartner gegründet hat. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich verwaltet mehrere Mrd. Fr. Vor seiner Tätigkeit für VT Wealth Management war Fedier für eine Schweizer Grossbank in der Kundenberatung sowie für ein internationales IT-Unternehmen im Ausland tätig. Mit 24 wanderte er in die USA aus, um dort eine Niederlassung für die Firma aufzubauen. Danach entwickelte er das Geschäft des Unternehmens in Frankreich und Asien und führte schliesslich die Filiale in Deutschland mit 120 Mitarbeitern. Sacha Fedier ist verheiratet, Vater von zwei Kindern und spielt in seiner Freizeit erfolgreich Polo – im gleichen Team wie sein Vater Thomas.

Herr Fedier, das Thema dieser Beilage lautet «Die Ausnahme ist die Regel». Gerade in Vorsorgefragen gilt dies besonders. Mit Blick auf Ihre Biografie und Ihre Auslandsaufenthalte: In wie viele Vorsorgesysteme haben Sie eingezahlt, und welche Lehren haben Sie daraus gezogen?

Ich habe ja in Deutschland, Frankreich und den USA gearbeitet und gelebt. Da ich aber von einem Schweizer Arbeitgeber ins Ausland entsandt wurde, habe ich in das Schweizer Vorsorgesystem eingezahlt. Nur ein Mal war ich kurz nicht in der Schweiz angemeldet. Damals, als 24-Jähriger, habe ich mir aber keine Gedanken über die Konsequenzen für die Vorsorge gemacht. Erst viel später hat ein Profi meine Vorsorgesituation ganzheitlich analysiert, und dabei wurden gewisse Lücken festgestellt.

«Anleger brauchen am besten mehrere unabhängige Experten, die sie wirklich frei beraten.»

Wie lautet heute Ihr Rat an junge Arbeitnehmer, die es ins Ausland zieht?

Sie können wichtige Erfahrungen sammeln und sich persönlich weiterentwickeln. Das ist ganz wichtig. Aber ich glaube, die meisten kümmern sich – wie ich damals – in dieser Situation nicht um die Folgen für ihre Vorsorge. Das ist ein Fehler, denn wenn sie ein paar Jahre nichts einzahlen, entstehen Vorsorgelücken, die gefüllt werden müssen. Diese Lücken erkennen viele Leute erst, wenn die Rente ausbezahlt wird. Und dann ist es bereits zu spät.

Sparen, sparen, sparen, lautet die Empfehlung, die heute überall zu hören ist. Eltern sollen etwas für ihre Kinder zurücklegen, Berufseinsteiger möglichst früh jeden Monat ein paar hundert Franken für die Pensionierung abzwängen. Woher kommt dieser Druck?

Das ist eine typische Schweizer Sicht. Bei uns «legt man etwas auf die Seite», das war schon in Kriegzeiten so. In anderen Ländern, wie den USA beispielsweise, wird gar nicht erst gespart, sondern gleich konsumiert.

Viele Banken, Versicherer und Vermögenszentren bewerben zurzeit aggressiv ihre Vorsorgeveranstaltungen. Wie glaubhaft ist das?

Die Mahnung, zu sparen und richtig vorzusorgen, ist das eine, aber es kommt doch viel mehr darauf an, wie es gemacht wird. Es gibt so viele Möglichkeiten neben dem klassischen Sparkonto. Hier sehe ich Aufklärungsbedarf. Denn das Schlimmste, was passieren kann, ist, erst bei der Pensionierung festzustellen, dass Geld falsch angelegt wurde.

Lässt sich das einfach der Bank oder dem Vermögensverwalter delegieren?

Die Vorsorgesituation muss immer holistisch betrachtet werden. Einer Bank oder vor allem einer einzelnen Bank würde ich das auf keinen Fall delegieren. Anleger brauchen am besten einen oder mehrere unabhängige Experten, die sie wirklich frei und in Kenntnis ihrer gesamten finanziellen Situation beraten. Dazu braucht es viel Wissen und viel Erfahrung – über die leider viele sogenannte Relationship-Manager in Bankinstituten nicht verfügen. Für sie stehen der Aufbau und die Pflege der Beziehung zur Kundschaft im Vordergrund, nicht die Marktentwicklung und die Chancen, die sich daraus für die Kunden ergeben. Mehr noch, sie sind sozusagen verpflichtet, der Kundschaft Produkte ins Portfolio zu legen, die der Bank die grösste Marge versprechen.

Solche Aussagen hören die Banken sicher nicht sehr gerne.

Die Kunden sollen ja nicht mit ihrer Bank streiten, im Gegenteil. Aber das Wissen um diese Mechanik macht die Zusammenarbeit für alle Beteiligten angenehmer. Die Kunden müssen sich bewusst sein, dass für die Bank nicht ihr Vermögenszuwachs, sondern der Vermögenszuwachs der Bank im Vordergrund steht.

Die Altersvorsorge in der Schweiz steht finanziell vor einer herausfordernden Zukunft. Die Lebenserwartung steigt, und das Vorsorgekapital wird tiefer verzinst als früher. Die Politik sucht nach Lösungen, was lange dauert. Sind die Unternehmen gerade jetzt besonders gefordert?

Ja, auf jeden Fall, und sie sollten sich dabei nur auf Menschen verlassen, die Ahnung vom Thema Vorsorge haben. Wenn Unternehmer wirklich Mehrwert für ihre Angestellten schaffen wollen, müssen sie sich gut von Experten beraten lassen.

Sie sind auch Unternehmer: VT Wealth Management beschäftigt rund dreissig Mitarbeiter und verwaltet mehrere Milliarden Franken. Was bieten Sie Ihren Angestellten, und wie gehen Sie vor?

Wir verfügen mittlerweile inhouse über fundiertes Vorsorgewissen und haben zuletzt intern sehr intensiv über unsere Vorsorgesituation diskutiert und unser Pensionskassenmodell analysiert. Daraufhin haben wir beispielsweise beschlossen, den überobligatorischen Bereich in der Pensionskasse auszubauen, indem wir die Altersgutschriften erhöhen und den Koordinationsabzug abgeschafft haben. Seit mehreren Jahren haben wir auch eine 1e-Zusatzvorsorge, bei der die Mitarbeiter ihre eigene Anlagestrategie wählen können. Das Ziel ist, die Altersguthaben der Mitarbeiter langfristig mit einer besseren Verzinsung respektive Performance und Beiträgen zu erhöhen und somit der Rentenumwandlungssenkung entgegenzuwirken. Mit diesen Massnahmen können wir mit nur leichtem finanziellem Mehraufwand auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite über 50% mehr Rente für junge Mitarbeiter herausholen. Das ist enorm.

Ist das ein Rat, den alle KMU befolgen sollten?

So pauschal kann man das nicht beantworten, da jede Situation anders und eine gute Analyse sehr aufwendig ist. Das Schweizer Vorsorgesystem steht im internationalen Vergleich ja immer noch gut da. Um nach der Pensionierung den gewohnten Lebensstil zu garantieren, ist es jedoch nicht ausreichend. Da braucht es neben unseren bestehenden drei Säulen eine vierte.

«Die steuerlich begünstigte dritte Säule ist auch nicht die Bombe, die sie sein könnte.»

Wie meinen Sie das?

Gerade besser verdienende Leute müssen mittlerweile feststellen, dass sie nach der Pensionierung weder für sich noch für ihre Lieben den gewohnten Lebensstil aufrechterhalten können. Schon bei einem Einkommen von 100'000 Fr. muss nach der Pensionierung mit einem Einkommensrückgang von rund der Hälfte gerechnet werden. Bei

höheren Einkommen ist das Verhältnis noch schlechter. Notwendig ist deshalb eine vierte Säule in Form einer umfassenden, individuellen Vorsorgeplanung.

Wie könnte dies konkret aussehen?

Zuerst einmal geht es darum, die bestehende Basis zu analysieren und verschiedene Fragen zu klären. Bestehen in der AHV allenfalls Beitragslücken, weil Arbeitgeber es in der Vergangenheit vielleicht verpasst haben, die Beiträge einzuzahlen? Besteht in der Pensionskasse das Potenzial für Einkäufe? Können die Gelder in der dritten Säule besser angelegt werden? In einem zweiten Schritt ist die Gesamtsituation in Betracht zu ziehen. Wie viel Einkommen muss auf Monats- oder Jahresbasis generiert werden, um den bisherigen Lebensstandard zu garantieren? Wie ist das Vermögen investiert? Welcher Anteil ist an Immobilien gebunden? Wie sind diese Immobilien belastet? Wie liquide und rentabel sind weitere Vermögenswerte? Diese Analyse bringt häufig erstaunliche Ergebnisse.

Wie lauten konkret Ihre Anlageempfehlungen für eine vierte Säule?

Es ist ratsam, in jungen Jahren mit dem Aufbau eines Vermögens zu beginnen. Hierbei denke ich besonders an Sachwerte wie Aktien, Rohstoffe, Immobilien und Kunst. Im Vergleich zu Amerika sind diese Anlageklassen in der Schweiz eher untervertreten. Auch bei Investitionen in neue Themen wie Digitalisierung, Blockchain und künstliche Intelligenz sind wir Schweizer eher zurückhaltend. Bei der Beratung ist es entscheidend, eine klare Strategie sowie freie Instrumenten- und Produktwahl zu haben. Ohne diese Investitionen ist ein nachhaltiger, über Generationen reichender Vermögensaufbau nicht möglich.

Sie haben eben die dritte Säule der Vorsorge angesprochen. Ein Finanzplaner bezeichnet die Säule 3a in dieser Beilage als Geldvernichtungsmaschine; weil die Zinsen den Inflationsverlust nicht ausgleichen würden, nehme die Kaufkraft sukzessive ab. Ist die Kritik gerechtfertigt?

Ja, das ist leider so. Die steuerlich begünstigte dritte Säule ist nicht die Bombe, die sie sein könnte. Die Gelder werden häufig nicht investiert, sondern liegen brach und erwirtschaften eine minimale Rendite, was die Gesamtsituation nicht

verbessert. Ich glaube, unsere dritte Säule und ihre Produkte sind ein gutes Beispiel dafür, wie Schweizer Kunden von vielen Finanzinstituten vernachlässigt werden – nicht nur in der Vorsorge.

Woher kommt das?

Viele Banken nehmen Schweizer Kunden als selbstverständlich hin und sind mehr damit beschäftigt, internationale Kunden zu gewinnen. Die Schweizer kommen ja sowieso und werden daher viel zu wenig holistisch beraten, die Berater schauen lieber ins Ausland.

Was macht den typischen Schweizer Kunden aus?

Der typische Schweizer Kunde verfügt über ein Vermögen von unter 1 Mio. Fr., hat sein Geld in eine unverhältnismässig grosse Zahl

von verschiedenen Fonds investiert und besitzt eine Immobilie.

Da kann doch finanziell nach der Pensionierung eigentlich nicht mehr viel schiefehen, oder?

Trotzdem kann es nach der Pensionierung eng werden. Ab Alter von 64 respektive 65 Jahren bleiben noch 50 bis 60% des letzten Lohns, aber die Kosten für Auto, Haus und Inflation laufen weiter. Das muss gelöst werden, und es geht nur mit einem ganzheitlichen Ansatz. Ich rate hier dringend, unabhängige Berater hinzuzuziehen. Bei manchen Banken landen doch schon Kunden mit einem Vermögen von 2 Mio. Fr. im Callcenter. Das ist doch keine Lösung, die Vertrauen schafft und dafür sorgt, die persönlichen Ziele zu erreichen.

So eine Beratung kostet natürlich. Nicht mehr als im Bank-Callcenter. Aber obschon der Preis wichtig ist – ist es nicht noch wichtiger, dass die Anlageziele erreicht werden und die Performance stimmt?

Egal, wie die persönliche Vorsorgesituation ist, es ist nie zu spät um zu optimieren?

Ja. Optimal ist, wenn Anlegen und Vorsorge kombiniert werden. Unser Dreisäulensystem bröckelt. Und hier kommt die angesprochene vierte Säule ins Spiel. Sie muss nicht teuer sein. Es gibt eine Reihe von Lösungen, die auch für Kleinanleger geeignet sind.

Bevorzugen Sie den Kapitalbezug oder die Auszahlung einer Rente nach der Pensionierung?

«Schweizer Kunden werden von vielen Finanzinstituten vernachlässigt – nicht nur in der Vorsorge.»

Zunächst einmal ist es gut, diese beiden Möglichkeiten überhaupt zu haben. Ich persönlich bin immer für den Kapitalbezug, weil ich selbst entscheiden möchte, was mit meinem Geld passiert. Aber jeder muss das individuell entscheiden und vor allem verstehen, was die Konsequenzen seiner Entscheidung sein können.

Interview: Carla Palm

WEITERDENKEN,
DIE ZUKUNFT LENKEN

UNABHÄNGIGKEIT

TRANSPARENZ

SICHERHEIT

FLEXIBILITÄT

LA COLLECTIVE
DE PREVOYANCE
DEPUIS 1974

copre@copre.ch
www.copre.ch