

**Zeitschrift:** Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur  
**Band:** 102 (2022)  
**Heft:** [1]: Rendite gesucht

**Artikel:** Die dritte Säule kann die Probleme der ersten beiden nicht lösen  
**Autor:** Hofmann, Roland  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1035440>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 18.01.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Die dritte Säule kann die Probleme der ersten beiden nicht lösen

Von der privaten Vorsorge machen vor allem jene Gebrauch, die sie am wenigsten nötig haben. Neue Angebote können helfen, den Zugang zu erleichtern.

von Roland Hofmann

Die Schweizer Altersvorsorge muss erneuert werden. Das bedeutet eine Anpassung der Drei-Säulen-Konzeption, die Verfassungsrang genießt und explizit auch die Selbstvorsorge als dritte Säule vorsieht. Weil die notwendigen Reformen seit Jahren verschleppt werden, wird der Handlungsbedarf immer grösser. Der Reformstau führt zu einem Vertrauensverlust in das Vorsorgesystem und zu einer zunehmenden Individualisierung. Entwicklungen wie 1e-Pläne im BVG oder die Betonung der privaten Vorsorge sind Formen der Selbstermächtigung der Versicherten und eine Verabschiedung aus dem kollektiven Vorsorgesystem.

Dieser Aufsatz zeigt, welchen Beitrag die dritte Säule zur Lösung der Herausforderungen in der Altersvorsorge leisten kann. Dazu wird einleitend kurz das Problem der Altersvorsorge analytisch aufgefächert, anschliessend der empirische Befund zur Selbstvorsorge in der Schweiz präsentiert und schliesslich daraus ein Lösungsbeitrag der dritten Säule abgeleitet.

## Leistungsniveau steigt, Leistungen sinken

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass die demografischen und ökonomischen Veränderungen *nicht* das Problem der Altersvorsorge sind. Das Problem ist die Schwierigkeit, das Vorsorgesystem im politischen Prozess an sich

verändernde Gegebenheiten *anzupassen*, wie der deutsche Ökonom Axel Börsch-Supan betont. Dies zeigt sich daran, dass in der Schweiz über den grössten Ausbau der Altersvorsorge nie abgestimmt wurde: Die Menschen leben immer länger und die Geburtenrate ist zurückgegangen. Damit steigen die finanziellen Belastungen im Vorsorgesystem. Die Reformbemühungen zielen darauf ab, entweder diesen Leistungsausbau wieder zu reduzieren (späteres Rentenalter, tiefere Renten) oder ihn durch zusätzliche Mittel (höhere Lohnabzüge, allgemeine Steuermittel) nachträglich zu finanzieren. Die hauptsächliche Konfliktlinie besteht zwischen den Leistungen der Altersvorsorge und der finanziellen Nachhaltigkeit des Systems. Das Leistungsniveau und damit die finanzielle Schieflage steigen auf Systemebene, gleichzeitig sinken die Leistungen auf individueller Ebene. Damit gerät man in einen Konflikt, weil die Vorsorgeleistungen für viele Versicherten nicht mehr für ein angemessenes Leben ausreichen. Hier muss die private Selbstvorsorge einsetzen und eine Brücke zwischen angemessenen Leistungen und Nachhaltigkeit bauen.

## Nur wenige nutzen die Säule 3a

Um in die Säule 3a einzahlen zu können, ist ein AHV-pflichtiges Erwerbseinkommen nötig. Aber längst nicht





alle Berechtigten nutzen diese Möglichkeit. Mehr als die Hälfte der unselbständig Erwerbenden leistet gar keine Einzahlung. Bloss ein Viertel zahlt den vollen möglichen Betrag ein. Wichtigster Treiber für die Einzahlungen sind die finanziellen Verhältnisse. Selbstvorsorge ist ein Phänomen der höheren Einkommens- und Vermögensschichten. Generell fallen die Partizipation und die Kontribution in der Säule 3a je nach Bevölkerungsgruppe, Bildung, Sprachregion oder auch zwischen Stadt und Land unterschiedlich aus. Wie lässt sich dies interpretieren? Die Selbstvorsorge über die Säule 3a ist zwar weit verbreitet, sie wird aber nur lückenhaft, unregelmässig und unterschiedlich intensiv genutzt. Ein Teil der Bevölkerung *darf* (kein AHV-Einkommen, kein nachträglicher Einkauf von Lücken usw.), ein Teil *kann* (zu tiefes Einkommen, keine Sparquote vorhanden) und ein weiterer Teil *will* (andere Präferenzen) nicht selbst vorsorgen. Zudem werden durch eine vorsichtige Anlagestrategie Chancen auf dem Kapitalmarkt vergeben. Von den in der Säule 3a angesparten 123 Milliarden Franken werden 48 Prozent auf Bankkonti und 37 Prozent in Lebensversicherungen gehalten. Etwa 15 Prozent sind in Wertschriften bei Banken investiert.

#### Tiefere Hürden

Die private Vorsorge über die Säule 3a ist eine Möglichkeit, die staatliche und betriebliche Altersvorsorge zu ergänzen und zu diversifizieren. Das sieht die Verfassung so vor. Zahlreiche neue Angebote wie VIAC, Frankly oder Volt nutzen digitale Kanäle für einen niederschweligen Zugang zur Vorsorge. Vorsorgekampagnen verschiedener Finanzdienstleister sensibilisieren die Bevölkerung für das Thema. Private Vorsorge ist in der Öffentlichkeit «angekommen». Das *Dürfen* (regulatorische Hürden) können die Produktanbieter hingegen ebenso wenig lösen wie das *Können* (finanzielle Hürden). Hier ist der Gesetzgeber gefragt, entsprechende Rahmenbedingungen zu setzen und Reformen anzustossen. Der Lösungsbeitrag der Finanzdienstleister in der Selbstvorsorge ist im *Wollen* zu suchen. Wie gelingt es, dass in der Selbstvorsorge mehr Personen möglichst jährlich den vollen Betrag sparen und die Chancen des Kapitalmarktes nutzen?

Digitale Angebote haben ihre Stärke in der Verminderung der Informations- und Transaktionskosten. Die Er-

öffnung einer Kundenbeziehung erfolgt online in wenigen Klicks und die Kontoführung und Umsetzung der Kapitalanlagen sind kostengünstig. Alle Aktivitäten, welche Umsetzungshürden vermindern, leisten einen positiven Beitrag zur Selbstvorsorge, selbst wenn es sich teilweise wohl um Mitnahmeeffekte handelt, bei denen bisherige Sparerinnen und Sparer auf kostengünstigere Lösungen wechseln. Offen bleibt, wie viele *Neusparerinnen und -sparer* durch solche Angebote gewonnen werden können, die bisher noch nicht vorgesorgt haben. Digitale Angebote begünstigen tendenziell Personen, welche bereits vorsorgen und sich mit solchen Fragen überhaupt auseinandersetzen. Generell unklar bleibt in der Forschung, ob Steuerbegünstigungen wie in der Säule 3a tatsächlich zu zusätzlichen Ersparnissen führen oder ob sowieso gesparte Gelder einfach steuerlich privilegiert werden.

Das grösste Potenzial zur Steigerung der Selbstvorsorge liegt in der Verminderung «menschlicher Hürden»,

wie wir sie aus der Verhaltensökonomie kennen. Gesucht sind Massnahmen und Instrumente, die helfen, den langjährigen Sparprozess für die Altersvorsorge konsequent durchzuführen. Den grössten Effekt haben dabei die individuelle Beratung und Begleitung, welche jedoch häufig vermögendere Kundinnen und Kunden vorbehalten bleiben. Gerade digitale Angebote können möglicherweise finanziell weniger betuchte Personen unterstützen, die heute kaum eine umfassende Beratung erhalten, bei denen ein systematischer Sparprozess aber umso wichtiger wäre. Es gibt heute eine Fülle von Er-

**«Offen bleibt, wie viele Neusparerinnen und -sparer durch digitale Angebote gewonnen werden können, die bisher noch nicht vorgesorgt haben.»**

**Roland Hofmann**

kenntnissen aus der Behavioral Finance, von geeigneten Defaults und vorstrukturierten Entscheidungen über Feedback-, Erinnerungs- und Zielerreichungsmechanismen, welche den Kundinnen und Kunden helfen, systematisch am Vorsorgeball zu bleiben. Hier steckt die digitale Welt noch in den Kinderschuhen. Sie konzentriert sich vorerst noch überwiegend auf die Verminderung der Informations- und Transaktionskosten, was auch wichtig ist. Im nächsten Entwicklungsschritt muss es gelingen, die Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie gezielter in den digitalen Angeboten, Apps und Websites zu nutzen, um den Sparprozess zu unterstützen (z.B. Gamification). Ob es damit gelingt, das *Wollen* für die Selbstvorsorge in der Breite zu fördern, insbesondere bei den finanziell eher

knapp aufgestellten Personen und Haushalten, wird man sehen.

### Eigenverantwortung und Solidarität

Wie könnte eine *rationale Rentenreform mittels Selbstvorsorge* skizzenhaft aussehen? Das Problem der angemessenen Leistungshöhe ist vom Problem der Nachhaltigkeit zu trennen. Die nachhaltige Sanierung der Altersvorsorge kann es notwendig machen, dass die individuellen Altersleistungen vielleicht nicht mehr für alle Personen ausreichend hoch sind. Der Souverän hat dies in den 1970er-Jahren mit der Einführung der 3-Säulen-Konzeption bereits erkannt. Wer kann, soll daher ergänzend für sich selbst vorsorgen und Eigenverantwortung übernehmen, sofern er oder sie dies wünscht. Die gesellschaftliche Solidarität durch Umverteilung soll für diejenigen greifen, welche dies nicht tun *können*, aber nicht für diejenigen, die dies nicht tun *wollen*. Individualisierte, kapitalgedeckte Vorsorgegefässe wie die Säule 3a können einen Beitrag leisten für eine angemessene Altersvorsorge, haben aber auch Grenzen. Und sie machen die notwendigen Reformen in der ersten und in der zweiten Säule nicht obsolet. ◀



**Roland Hofmann**

ist Dozent für Banking und Finance  
an der Zürcher Hochschule für Angewandte  
Wissenschaften.

### IMPRESSUM

«Schweizer Monat»  
Sonderpublikation 42  
ISSN 0036-7400

#### VERLAG

SMH Verlag AG

#### CHEFREDAKTOR

Ronnie Grob (rg)  
ronnie.grob@schweizermonat.ch

#### REDAKTION

Sarah Amstad  
sarah.amstad@schweizermonat.ch  
Lukas Leuzinger  
lukas.leuzinger@schweizermonat.ch

#### ILLUSTRATIONEN

Christina Baeriswyl  
christinabaeriswyl.ch

#### KORREKTORAT

Roger Gaston Sutter  
Der «Schweizer Monat» folgt den Vorschlägen zur  
Rechtschreibung der Schweizer Orthographischen  
Konferenz (SOK), [www.sok.ch](http://www.sok.ch).

#### GESTALTUNG & PRODUKTION

aformat AG, Luzern

#### ADMINISTRATION/LESERSERVICE

Jeanne Schärz  
jeanne.schaerz@schweizermonat.ch

#### ADRESSE

«Schweizer Monat»  
SMH Verlag AG  
Sihlstrasse 95  
8001 Zürich  
+41 44 361 26 06  
[www.schweizermonat.ch](http://www.schweizermonat.ch)

#### ANZEIGEN

[anzeigen@schweizermonat.ch](mailto:anzeigen@schweizermonat.ch)

#### PREISE

Jahresabo Fr. 195.– / Euro 165.–  
Jahresabo U30 Fr. 97.50  
2-Jahres-Abo Fr. 350.– / Euro 296.–  
Online-Jahresabo Fr. 145.–  
Online-Monatsabo Fr. 12.90  
Einzelheft Fr. 22.– / Euro 19.– / BTC 0.0006 (+Versand)

#### DRUCK

pmc Print Media Corporation  
Oetwil am See  
[www.pmcoetwil.ch](http://www.pmcoetwil.ch)



Mit Valitas Ziele zuverlässig erreichen. Ihre Ziele.

Es gibt solide Lösungen. Es gibt intelligente Lösungen. Und es gibt beides: Vorsorge-  
lösungen, die auf einem grossen Know-how  
basieren und darum mit durchdachten  
Konzepten überzeugen. Damit Sie Ihre  
Ziele erreichen. Mit Sicherheit.

gemeinsam individuell

**valitas|**  
INDEPENDA

## Maximale Entscheidungsfreiheit für eine optimale Rendite

- Individuelle Anlagestrategie
- Individuelle Leistungserbringung und Risikodeckung
- Maximale Transparenz bei Verwaltungskosten und Versichertendaten
- Optimale Kosteneffizienz und kompetitive Verwaltungsgebühren

**valitas|**  
COMPACTA

gemeinsam dynamisch

## Standardisierte Prozesse für eine hohe Kosteneffizienz

- Die schlanke Lösung für KMU
- Anlagefonds mit unterschiedlichen Risikoprofilen
- Hoher Deckungsgrad und grosse finanzielle Stabilität
- Niedrige Verwaltungsgebühren und hohe Kosteneffizienz

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.valitas.ch](http://www.valitas.ch)