

Michel Kuonen, Absolvent 2023
Adalbert Jung, Referent

Anlagen in der gebundenen Vorsorge

Grundsätzlich besitzt die Schweiz mit dem Drei-Säulen-Konzept ein solides Vorsorgesystem. Aufgrund der steigenden Lebenserwartung und dem fehlenden Nachwuchs ist die Altersvorsorge nicht mehr sichergestellt. Das Verhältnis des Beitragszahlers zum Rentenbezüger führt zu Defiziten in der AHV. Da der obligatorische Umwandlungssatz nicht mehr den heutigen Lebenserwartungen entspricht, findet eine Umverteilung von Beitragszahler zu Rentenbezüger im BVG statt. Die ersten beiden Säulen stehen vor grossen Herausforderungen, da die finanzielle Situation der zukünftigen Rentnerinnen und Rentner zunehmend bedenklicher wird. Deshalb nimmt die dritte Säule eine immer zentralere Rolle für die Altersvorsorge ein.

Ein Grossteil der in der Schweiz lebenden Erwerbstätigen zahlen zwar in die dritte Säule ein, jedoch werden häufig nur klassische Vorsorgekonten oder Versicherungspolice mit festem Zins ausgewählt. Es werden hohe Summen verschenkt, da die Möglichkeiten in Wertschrifteninvestitionen nicht in Betracht gezogen werden.

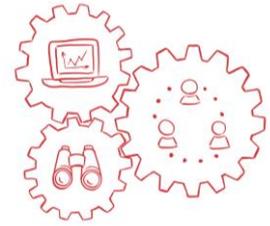
Aus diesem Grunde wird in der vorliegenden Arbeit folgende Forschungsfrage untersucht:

Warum besteht eine zögerliche Haltung gegenüber Anlagen im Bereich der privaten gebundenen Vorsorge?

Ziel der Arbeit ist es, zu untersuchen, warum ein Grossteil der erwerbstätigen Personen, die in der Schweiz leben, zurückhaltend mit Investitionen in Anlagefonds im Vorsorgebereich sind und was mögliche Lösungsansätze sind, damit sich mehr Menschen mit Anlagen im Vorsorgebereich auseinandersetzen. Nach der Auswertung in Form einer qualitativen Inhaltsanalyse haben sich folgende Erkenntnisse herauskristallisiert:

Ein eingängiger Grund liegt in der Kurzfristigkeit. Wenn der Anlagehorizont zu kurz ist, werden keine Anlagen getätigt und es wird von Finanzinstituten davon abgeraten.

Ein weiterer Grund bezieht sich auf die Unerfahrenheit und die Unwissenheit von Kunden. Aufgrund der Komplexität des Anlagegeschäftes besteht Zurückhaltung bei Investitionen in Wertschriften, insbesondere mit hart angesparten Vorsorgegeldern.



Bachelor of Science Betriebsökonomie

Hinzu kommt, dass viele Personen negative Erfahrungen im Anlagebereich gemacht haben. Dies ist ein grosses Hindernis, dass nur mit sauberer Aufklärung umgangen werden kann. Was auch gleich zum nächsten Zusammenhang führt. Der Kundenberater muss die Thematik ansprechen und diese dem Kunden in verständlicher Weise näherbringen. Ohne eine kompetente Beratung, können die zurückhaltende Einstellung und allfällige Zweifel nicht aus der Welt geschaffen werden.

Ein Lösungsansatz besteht somit in der Aus- und Weiterbildung des Personals. Da diese ein zentraler Bestandteil zwischen dem Kunden und dem Anlagegeschäft bilden.