

## Marco Jost, PPCmetrics

„Ich würde alles wieder genau gleich machen“

**Marco Jost ist Pensionskassen-Experte und Partner bei PPCmetrics. Weshalb er den wissenschaftlichen Ansatz in der Beratung von Pensionskassen schätzt, aber nie den akademischen Weg gehen wollte, verrät er im Interview.**

Der Vater von drei Kindern und glücklich verheiratete Marco Jost ist Leiter Actuarial Consulting bei PPCmetrics, dem Beratungsunternehmen für institutionelle Investoren und private Anleger in Zürich. Der ausgebildete ETH-Mathematiker ist auch Aktuar SAV. In der Freizeit – die neben der Familienzeit bleibt – spielt er gerne Volleyball oder fährt Ski. Ausserdem kocht und bastelt er gerne, letzteres auch an Beratungstools, was seine Leidenschaft für den Beruf illustriert.

*Herr Jost, weshalb haben Sie das Mathematik-Studium gewählt?*

Weil ich herausfinden wollte, wo die Grenzen des Verständnisses liegen. Bei meiner Dissertation habe ich diese gefunden.

*Und danach: Keine Lust auf eine akademische Karriere?*

Nein. Eigentlich war mir schon immer klar, dass ich doktoriere, weil mich das Thema interessierte, aber ich nachher in der Industrie arbeiten wollte.

*Und dann haben Sie sich direkt zum PK-Experten weiter gebildet?*

Genau. Ein guter Rat eines Bekannten nach dem Studium war, nicht zehn Jahre zu warten mit Weiterbildungen. Denn ob man sich dann nochmals aufrufen kann, fragt sich.

*Sie sagten, sie wollten in der Industrie arbeiten. Bei einer Versicherung sind Sie dann aber nicht gelandet?*

Ein Praktikum bei einer grossen Versicherung während des Studiums hinterliess bei mir den Eindruck, dass es mir da mit der Zeit an Herausforderungen fehlen könnte. Ein Personalvermittler brachte mich auf die Idee, dass ich mich in der Beratung von Vorsorgeeinrichtung wohlfühlen könnte. Der Einstieg in einem Büro für klassische Vorsorge-Beratung im Jahr 2002 bestätigte schnell, dass der PK-Experte, also die Kombination aus Beratung und aktuarieller Arbeit, perfekt auf mich zugeschnitten waren. Seit 2010 bin ich nun bei PPCmetrics.

*Würden Sie diesen Weg wieder so wählen?*

Absolut, ich würde alles wieder genau gleich machen. Es macht mir grossen Spass, mit verschiedenen Kunden zu arbeiten.

*Welches sind die Hauptaufgabengebiete?*

Im Asset Liability Management bei PPCmetrics deckt meine Abteilung das „L“ ab. Wir haben in den letzten Jahren unsere Modelle und Tools in diesem Bereich deutlich ausbauen können. Was sehr spannend ist, da die grossen Herausforderungen sich

aktuell vor allem im Bereich der Liability abspielen. Daneben werden wir aber auch für punktuelle actuarielle Beratung oder zunehmend als PK-Experte von Pensionskassen mandatiert.

*Wie sieht denn Ihre Kundenstruktur aus?*

Unsere Kunden sind primär institutionelle Investoren, allen voran autonome Pensionskassen unterschiedlichster Grösse, aber auch Versicherungseinrichtungen wie etwa Krankenkassen oder kantonale Gebäudeversicherungen. Kunden, die uns als PK-Experten gewählt haben, begleiten und betreuen wir über Jahre, aktuell etwa ein Dutzend Kunden. Sonstige Fragestellungen im actuariellen Bereich sind eher punktuell und haben zur Folge, dass ich Einblicke in eine grosse Anzahl von Kunden gewinne – was ich nicht missen möchte. Gemeinsam ist den Kunden, dass Sie eine fundierte Beratung erwarten und den eher wissenschaftlichen Ansatz schätzen, den wir bei PPCmetrics ganz grundsätzlich pflegen.

*Arbeiten Sie mit fixen Beträgen, die Sie verrechnen oder auf Stundenbasis?*

In der Regel auf Stundenbasis. Bei wiederkehrenden Arbeiten oder klar abgegrenzten Projekten offerieren wir auf Wunsch der Kunden aber auch Fixbeträge an. Hingegen nehmen wir konsequent keine Provisionen, Retrozessionen oder ähnliche Entschädigungen an.

---

## **Ausbildung im Bereich PK**

*Sie sind auch noch Dozent an der Hochschule Luzern?*

Ja, das Institut für Finanzdienstleistungen Zug der HSLU bietet einen MAS Pensionskassen Management an, wo ich doziere, aber auch im Fachrat bin. Dieser Lehrgang richtet sich an Personen, die Fach- oder Führungsaufgaben im Bereich der Pensionskassen erfüllen sollen. Die Ausbildung absolviert man job-begleitend und sie dauert rund eineinhalb Jahre für die Diplomstufe bzw. mehr als zwei Jahre bis und mit Master-Abschluss.

*Eine Konkurrenz zur Ausbildung zum PK-Experten, welche die SAV anbietet?*

Keineswegs. Bei der SAV-Ausbildung zum PK-Experten geht man den Weg des Beraters für Pensionskassen, während sich die Ausbildung an der HSLU wie gesagt an Personen mit Fach- oder Führungsaufgaben, also etwa Geschäftsführer von Pensionskassen richtet. Unterschiedliche Zielgruppen also.

An der PK-Experten-Ausbildung der SAV bin ich übrigens auch als Dozent beteiligt, mit dem Kurs ALM (Asset-Liability-Management). Wir arbeiten sehr gut mit der SAV zusammen und ich würde die Ausbildung zum PK-Experten auch nicht als Konkurrenz zum Aktuar SAV sehen. Mir persönlich hat die Aktuarsausbildung an der ETH enorm viel gebracht, weil ich von meinem Naturell her gern über den Rand meines Tellers schaue.

*Gibt es Unterschiede in der Herangehensweise bei diesen Ausbildungen?*

Ja, die Ausbildung zum PK-Experten ist eine Ausbildung von PK-Experten für angehende PK-Experten und daher werden die Lehrgänge stärker von den Dozenten geprägt und an die gängige Praxis angelehnt.

*Wie sieht es denn aus bei PK-Experten: Gibt es genug Nachwuchs?*

Leider nicht. Es gibt (zumindest gefühlt) immer weniger Abgänger. Was sicher auch mit der Konsolidierung bei den Pensionskassen zu tun hat.

*Was sollte man ändern, um den Beruf attraktiver zu machen?*

Ich finde nicht, dass es dem Beruf als PK-Experte an Attraktivität mangelt. Die Frage ist eher: Was kann man tun, damit die Leute mit den passenden Fähigkeiten, auf diesen Weg geleitet werden? Bisher wird die Suche und Förderung von Talenten ausschliesslich durch bestehende Beratungsfirmen wahrgenommen. Vielleicht könnte es helfen, wenn im Rahmen der universitären Ausbildung im aktuariellen Bereich die verschiedenen Berufsbilder und Ausprägungen eines Aktuars vorkämen.

---

## **Altersvorsorge 2020**

*Ein viel diskutiertes Thema ist die anstehende AV 2020. Für Ihre Kunden ein wichtiges Thema?*

Das ist noch nicht omnipräsent. Anpassungsbedarf besteht vor allem bei Einrichtungen, die BVG-Minimalpläne anbieten. Aber der Aufwand lohnt sich erst, wenn einigermaßen klar ist, dass die wichtigsten Eckpunkte nicht nochmals auf den Kopf gestellt werden. Zudem muss man sehen, dass sehr viele Kunden bei den technischen Parametern (wie etwa dem Umwandlungssatz) heute meist schon weiter sind, als die AV 2020 vorgibt.

*Weshalb ist denn diese Lösung nicht zukunftsweisender?*

Das Problem ist: Eine aktuariell korrekte Lösung ohne Querfinanzierungen ist politisch zum Scheitern verurteilt. Im aktuellen Umfeld wäre ein Umwandlungssatz von weniger als vier Prozent realistisch. Wie wollen Sie denn das durchbringen?

*Was hätten Sie anders gemacht?*

Ich will die politische Arbeit nicht klein reden, aber mir ist die ganze Diskussion und Lösung zu wenig umfassend. Man hätte den Fächer öffnen sollen. Wo sind denn die alternativen Lösungen? Ich sehe nur die alten Lösungen mit leichten Modifikationen. Die ex-post festgestellten Konstruktionsfehler unseres Altersvorsorge-Systems sind nicht behoben. Dass man einen Leistungsabbau vermeiden will, ist nachvollziehbar und löblich. Wer über Leistungsziele spricht, sollte aber auch die (weniger offensichtliche) Leistungsausweitung thematisieren, die seit Einführung des BVG eingetreten ist.

*Zulasten der Pensionskassen?*

Genau. Denn den meisten Vorsorgeeinrichtungen geht es deutlich weniger gut, als es den Anschein macht. Die Finanzierung der schon laufenden Renten ist ein Problem. Das klingt zwar meist nicht so in der Öffentlichkeit, entspricht aber leider der Wahrheit, denn die Bewertung der Verpflichtungen entspricht oft keinem „best estimate“. Dies wird eine zukünftige Generation von Risikoträger ausbaden müssen.

---

## **Der gute Tipp**

*Vielleicht zum Schluss noch einen Rat an angehende PK-Experten?*

Seien Sie kritisch und selbstkritisch. Gehen Sie nicht nur methodisch vor, sondern hinterfragen Sie immer wieder.

*Ist unternehmerisches Denken wichtig?*

Ja. Ein Unternehmer, der nichts unternimmt, ist ein Unterlasser. Wobei ich unternehmerisches Denken nicht mit „Denken an das eigene Unternehmen“ gleichsetze, sondern mit Verantwortung und Freiheit in den eigenen Handlungen. Diese Freiheit ist mir wichtig und vielleicht sogar unerlässlich, wenn man seinen Job als PK-Experte in letzter Konsequenz ausüben will.

*Danke für dieses Gespräch, Herr Jost.*

---

## **Fünf Fragen an Marco Jost**

*Was ist Ihr Traum vom Glück?*

Dass man bei allem, was man macht, viel Befriedigung erlebt, sei das in der Familie oder im Beruf.

*Gibt es eine natürliche Gabe, die Sie gerne hätten?*

Ich würde gerne frei Klavier spielen können

*Welche Fehler verzeihen Sie?*

Wenn jemand vergisst. Menschen, die manchmal etwas vergessen, sind aktive Menschen, Paralleldenker, haben viel im Kopf.

*Welche Eigenschaften schätzen Sie an Freunden?*

Offenheit und Ehrlichkeit

*Haben Sie ein Traumauto?*

Den Quantino. Existiert aber erst als Prototyp und funktioniert mit Flusszell-Technologie. Und sieht gut aus ...

*Ihr Motto?*

Leben eben ...

---