

PENSIONSKASSEN

Vermittler kassieren ab

Text: Bernhard Raos

Bild: Thinkstock Kollektion

Ausgabe: 18/12

Vermittler fädeln fast alle neuen Pensionskassenverträge ein. Wie viel sie dafür kassieren, sollen die Versicherten lieber nicht wissen. Sonst würden sie sich womöglich wehren.



Geht es um die berufliche Vorsorge, vertrauen Versicherte darauf, dass ihr Geld in guten Händen ist. Sie haben ja keine andere Wahl: Jeden Monat überweisen sie Millionen von Franken in die zweite Säule in der Hoffnung, es ginge ihnen im Alter anständig. Dass von ihren Beiträgen auch 5000 Vermittler leben, das wissen die meisten nicht.

Früher schloss die Firma, in der man arbeitete und in die Pensionskasse einzahlte, direkt mit einer Versicherung wie Swiss Life oder Axa Winterthur ihre Verträge ab. Heute stehen Vermittler zwischen der Pensionskasse und der Versicherung. Sie holen Offerten ein, feilschen allenfalls um Bedingungen und kümmern sich später um die Verträge.

Bei neun von zehn neuen Abschlüssen und Vertragsänderungen sind Vermittler tätig, geht aus Recherchen des Beobachters hervor. Beim Branchengrössten Axa Winterthur betreuen sie bereits jeden zweiten bestehenden Vertrag.

500'000 FRANKEN FÜR EINE VERMITTLUNG?

Das Geschäft ist äusserst einträglich. Als das See-Spital für seine gut 1000 Angestellten in Kilchberg und Horgen eine neue Pensionskasse suchte, schaltete der Chef einen Vermittler ein. Der wurde mit der Axa Winterthur handelseinig und soll für den Vertragsabschluss laut «Tages-Anzeiger» 500'000 Franken erhalten haben. Bleibt das See-Spital bei Axa, darf der Vermittler sich jährlich über weitere 300'000 Franken freuen.

«Es geht um ganz grosse Summen», bestätigt Ueli Mettler, Partner der St. Galler Beratungsfirma c-alm (siehe «Interview» am Ende des Artikels). Mettler ist einer der unabhängigen Spezialisten im Bereich Vorsorge. Er verfasste im Auftrag des Bundesamts für Sozialversicherung eine vielbeachtete Studie über die Kosten der zweiten Säule.

Mettler rechnete für den Beobachter hoch, dass die Vermittler jährlich rund 300 Millionen Franken an Provisionen kassieren. Der grösste Teil stammt aus dem Sparkapital der Versicherten, geschätzte 45 Millionen aus Risikoprämien. Die tatsächliche Summe liegt noch höher: In den 300 Millionen sind die Provisionen unabhängiger Sammel- und Gemeinschaftskassen nicht enthalten.

Die Zeche zahlt jeder Versicherte: etwa 0,2 Prozent seines Vorsorgekapitals im Jahr, wie Mettler schätzt. Zahlt man 7600 Franken in die Pensionskasse ein – 6000 Franken in den Sparteil und 1600 Franken als Risikoprämie –, dann landen im Durchschnitt 276 Franken beim Vermittler. Und das nicht bloss einmal, sondern Jahr für Jahr. Und je mehr Geld man gespart hat, umso erfreulicher fallen die Provisionen für den Vermittler aus: bei einem Sparkapital von 300'000 Franken nimmt er sich 600 Franken aus dem Topf. Jährlich.

Doch trotz den enormen Beträgen erfahren die Versicherten nicht, wie hoch die Provisionen und Entschädigungen der Vermittler (oder Broker) sind. «Die Details unserer Broker-Entschädigungsmodelle für die berufliche Vorsorge sind Teil unseres Geschäftsgeheimnisses», heisst es bei Axa Winterthur. «Wir geben diese Zahlen aus Konkurrenzgründen nicht in diesem Detaillierungsgrad bekannt», teilt Swiss Life mit, die Nummer zwei der Branche. Swissscanto, die Sammelstiftung der 24 Kantonalbanken, will die Basis der Berechnung «aus geschäftspolitischen und Konkurrenzgründen nicht nach aussen kommunizieren». Den Betrag an Provisionen aber schon: 2,65 Millionen Franken im Jahr 2011.

Nur die wenigsten Vermittler arbeiten auf Honorarbasis, die meisten lassen sich über Provisionen (oder Courtagen) bezahlen. «Wir entrichten pro Jahr Courtagen von bis zu zwei Prozent der Jahresprämie», heisst es bei Axa Winterthur. Der Geschäftsführer einer grossen Pensionskasse, der seinen Namen in diesem Zusammenhang nicht lesen will, sagt: Ein Vermittler streicht im Schnitt rund 0,4 Prozent des jährlichen Pensionskassenbeitrags als Provision ein. Genauere Angaben sind nicht möglich; jeder Versicherer entschädigt die Broker zu unterschiedlichen Sätzen.

Das Provisionssystem gilt aus einem weiteren Grund als problematisch. Ein Broker, der unabhängig beraten soll, verdient besser, wenn er eine teure Pensionskasse vermittelt. Für Versicherte möglichst gute Bedingungen auszuhandeln und selber möglichst viel zu verdienen, das geht nicht zusammen. Denn je besser die Konditionen für die Versicherten sind, desto tiefer ist das Einkommen des Vermittlers. Anreize, einen (für die Versicherten) schlechten Vertrag zu ändern, bestehen keine. Der Vermittler würde sich damit nur ins eigene Fleisch schneiden.

BROKERVERBAND IST MIT SICH ZUFRIEDEN

Die 800 Vermittlerfirmen und ihre 5000 Mitarbeiter sehen das selbstredend völlig anders. «Die Versicherungsbroker haben dem Markt mehr Transparenz verschafft und das Prämienniveau substantiell gesenkt», heisst es beim Branchenverband Siba. Mit der Bündelung der Nachfrage erzielten die Vermittler Preisnachlässe, die ein einzelner Kunde bei einem Versicherer nicht herauschlagen könne.

Unabhängige Pensionskassenexperten sind skeptisch. Martin Wechsler, Gründer der unabhängigen Sammelstiftung Transparenta, sagt: «In einer Pflichtversicherung wie der zweiten Säule hat dieses Provisionsmodell nichts verloren.» Zudem beweise die Suva, dass man auf Provisionen verzichten und Vermittler nur nach Aufwand bezahlen könne. Auch Wechslers Beratungsfirma verrechnet den Pensionskassen nur Honorare, die vom Umfang der Beratungstätigkeit abhängen. Die Provisionen gibt sie an die Versicherten weiter.

Wechsler's Firma ist eine der grossen Ausnahmen. Seiner Einschätzung nach haben Vermittler, die auf Provision arbeiten, das Geschäft fest im Griff. «Es gibt Geheimabkommen zwischen Brokern und Versicherern», weiss Wechsler. Das könne man alleine schon daran ablesen, dass einige Broker bei Ausschreibungen ständig dieselben Produkte derselben Versicherung anbieten.

VERSICHERTE SOLLEN WISSEN, WAS SIE ZAHLEN

Auch gäbe es immer mehr Versicherungsvermittler ohne Spezialwissen. Broker müssen sich zwar bei der Finanzmarktaufsicht (Finma) registrieren lassen, doch für die Zulassung genügen ein normales Versicherungsdiplom und eine Haftpflichtversicherung. So mischten Vermittler im komplexen Vorsorgegeschäft mit, die sonst simple Auto- und Hausratversicherungen verkauften.

Wechsler will auch nicht einsehen, warum «die Finma akzeptiert, dass die Courtage-Regelungen unter dem Deckmantel des Geschäftsgeheimnisses bleiben». Der Versicherte habe schliesslich ein Recht zu erfahren, was und wie viel er zahlen müsse.

Diese Missstände will die revidierte Verordnung zum BVG-Gesetz ausräumen. Danach müssen Pensionskassen seit dem 1. Januar die Kosten der Vermittlung offen ausweisen. «Die Art und Weise der Entschädigung ist zwingend in einer schriftlichen Vereinbarung zu regeln», heisst es unmissverständlich. Die Bezahlung und Entgegennahme zusätzlicher volumen-, wachstums- und schadensabhängiger Entschädigungen ist ausdrücklich untersagt.

DAS GESETZ SCHÜTZT DIE VERMITTLER

Doch die meisten Verträge basieren noch auf dem undurchsichtigen Provisionsmodell. Und von einem Verbot von Courtagen wollen die Broker nichts wissen. Siba-Präsident Moritz Kuhn sagt: «Der Kunde kann ja schon heute eine Entschädigung auf Honorarbasis verlangen.» Das genüge. Die Siba hatte sich erfolgreich gegen ein Verbot eingesetzt. Weil sich der Interessenkonflikt «ohne weitreichende Folgen für die heutigen Marktstrukturen nicht beseitigen» lasse, wünschte der Bundesrat wolkig «mehr Transparenz». Konkrete Massnahmen verlangte er keine.

INTERVIEW

«Es braucht Preistransparenz»

Ueli Mettler, Autor einer Studie über die zweite Säule, nimmt Pensionskassen und Versicherungsvermittler in die Pflicht.

Beobachter: Vermittler verdienen jedes Jahr gut 300 Millionen Franken an der zweiten Säule. Ein enormer Betrag.

Ueli Mettler: Die 300 Millionen Franken beruhen auf einer groben Hochrechnung. Exakte Daten fehlen leider. Das andere grosse Problem ist, dass die allermeisten Pensionskassen nicht oder nur teilweise über diese Brokerentschädigungen Bescheid wissen.

Beobachter: Können sie überhaupt an diese Informationen herankommen?

Mettler: Jede Pensionskasse kann von ihrem Broker verlangen, dass er die Entschädigungsstruktur offenlegt. Die laufende Revision des Versicherungsvertragsgesetzes sieht nun vor, dass Broker offen kommunizieren müssen, wie sie entschädigt werden.

Beobachter: Diese Daten seien aber Geschäftsgeheimnis, behaupten Broker und die Versicherer.

Mettler: Der Preis, der für eine Dienstleistung verlangt wird, ist definitiv kein schützenswertes Geschäftsgeheimnis. Im Gegenteil, Preistransparenz ist Voraussetzung dafür, dass der Markt überhaupt spielen kann.

Beobachter: Was muss sich denn ändern?

Mettler: Wir brauchen transparente Rahmenbedingungen im Gesetz. Das ist die Voraussetzung dafür, dass Pensionskassen bessere Preise und Konditionen aushandeln können. Preistransparenz lässt sich einfach herstellen: Für jeden Anschlussvertrag und jede Voll- oder Risikoversicherung wird dem Vorsorgewerk jährlich ein Versicherungsausweis zugestellt. Darin ist die Brokergebühr auszuweisen.



Ueli Mettler, Experte für Pensionskassen

[Anmelden](#) oder [registrieren](#), um Kommentare zu schreiben

© Beobachter Ausgabe 18 vom 30. Aug 2012 - Alle Rechte vorbehalten

Meistgelesene Artikel