



# **Erfolgsabhängige Vermittlungsprovisionen in der 2. Säule**

# Fehlende Grundlagen für einen faireren Wettbewerb in der 2. Säule

## Vorwort

Nach dem Scheitern der Abstimmung zur Altersvorsorge 2020 am 24. September 2017 haben wir uns mit vielen Pensionskassen und Fachleuten aus der beruflichen Vorsorge ausgetauscht und uns mit der Frage beschäftigt, was aus dem Scherbenhaufen genommen werden kann, um das Vertrauen in die 2. Säule zurück zu gewinnen. Welche Probleme gibt es, wo stimmen die Vertreter/innen der Versicherten, Pensionskassen und Fachleute im Grundsatz für einmal überein.

Bei vielen Problemen überwiegen leider Partikularinteressen oder ideologische Differenzen. Ein zentrales Problem in der beruflichen Vorsorge konnten wir jedoch ermitteln, mit dringendem Handlungsbedarf und einer breit abgestützten Unterstützung.

Die Rede ist vom Entschädigungsmodell für die Broker. Die jährlich rund 300 Millionen Franken Provisionen und Courtagen an die Broker erscheinen vielen - im Vergleich zu den hunderten Milliarden in den Spartöpfen der Pensionskassen – als unbedeutend. Dabei sind diese Kosten nur die Spitze des Eisberges. Denn die Broker sind die Vermittler, sie spielen eine entscheidende Rolle für die Vorsorgelösungen von rund 2 Millionen versicherten Erwerbstätigen, welche keine betriebseigene Pensionskasse mehr haben. Sie steuern das Marktergebnis. Was viele nicht wissen, die meisten Broker sind nicht unabhängig, sondern erhalten willkürliche und intransparente Zahlungen der Pensionskassen. Die Versicherten werden herumgerecht, wie auf einem Basar.

Als mir ein Brancheninsider vorgerechnet hat, dass gewisse Vorsorgeeinrichtungen mit schlechten Leistungen für einen attraktiven Anschluss pro Versicherten und Jahr bis zu 1000 Franken bezahlen, wurde mir klar, ein solches Vorgehen entspricht nicht den fairen und transparenten Grundlagen, die wir für die Zukunft der 2. Säule brauchen.

Die aktuelle und gängige Praxis der erfolgsabhängigen Provisionen und Courtagen erlaubt keine unabhängige Beratung. Der Markt wird damit massgeblich durch die Höhe dieser Zahlungen an die Broker gesteuert.

Deshalb fordern wir saubere Grundlagen für einen fairen und transparenten Wettbewerb unter den Pensionskassen, bei dem auch die Interessen der Versicherten wieder berücksichtigt werden. Eine aufwandbasierte Entschädigung für die Brokertätigkeit ist die Grundlage für eine unabhängige Beratung und einen transparenten Wettbewerb – die auch den heutigen Governance-Standards entspreche.

Es freut mich ausserordentlich, dass die Allianz für einen fairen und transparenten Wettbewerb in der 2. Säule immer breiter wird und auch die Mehrheit der einwandfrei verwalteten Pensionskassen eine Anpassung des heutigen Regimes begrüsst.

Am Anfang einer Lösung steht immer eine saubere Analyse. Deshalb haben wir für Sie die wichtigsten Hintergründe der notwendigen Massnahmen in einer kleinen Broschüre zusammengefasst. Ich danke für Ihr Interesse und bin zuversichtlich, dass wir gemeinsam mit allen betroffenen Pensionskassen-Verantwortlichen und der Politik eine vernünftige Lösung finden werden.



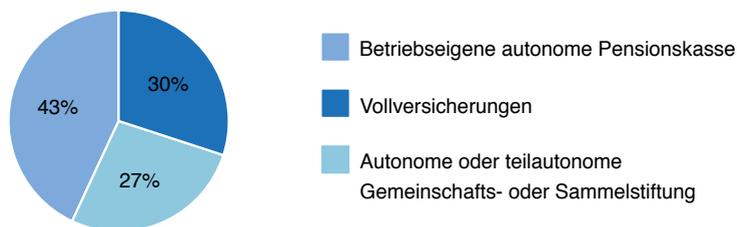
**Urs Eicher**  
Präsident PK-Netz

—  
**„Der Markt darf nicht durch intransparente Provisionen gesteuert werden – sondern über die Leistungen und die Kosten.“**  
—

# Hintergrund

Eine wachsende Zahl kleinerer und mittlerer Betriebe führt für ihre Angestellten keine eigene Pensionskasse mehr. Mehr als die Hälfte<sup>1</sup> der Arbeitnehmenden gehört keiner betriebseigenen Pensionskasse mehr an - Tendenz steigend. Zwischen 2009 und 2016 ist die Anzahl der Vorsorgeeinrichtungen um rund 27 % gesunken (gem. PK-Statistik 2016: von 2351 auf 1713).

## Verteilung der Versicherten nach Vorsorgemodellen



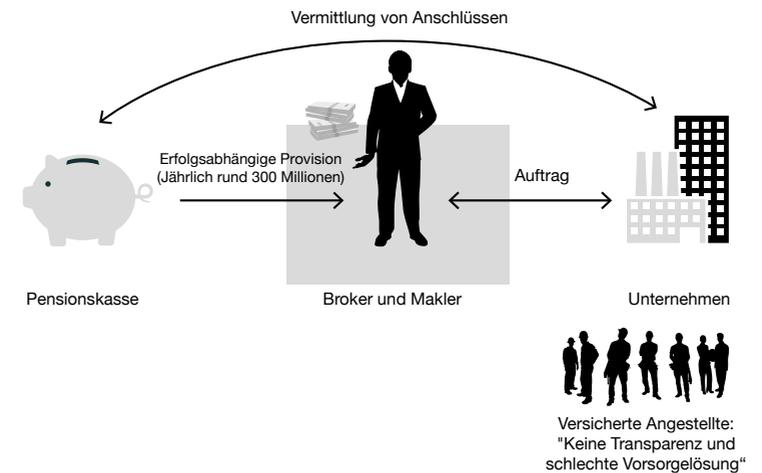
Quelle: Finma Transparenzbericht 2016, S. 61 & Mitglieder Inter Pension 2017

Der Wettbewerb unter den Pensionskassen begrenzt sich auf autonome oder teilautonome Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen (1.1 Millionen) und private Lebensversicherungen (1.2 Millionen), die restlichen knapp 2 Millionen Erwerbstätigen sind in betriebseigenen Pensionskassen versichert. Um einen Anschluss an eine Vorsorgeeinrichtung zu organisieren, nehmen die Arbeitgeber in den meisten Fällen die Dienstleistungen eines Brokers in Anspruch, der den Anschluss vermittelt, weil sich die Arbeitgeber in der Regel nicht selber mit dem unübersichtlichen Vorsorgemarkt auseinandersetzen wollen oder können. Der beauftragte Broker überprüft den Anschluss in regelmäßigen Abständen. Diese Dienstleistung wird in der Regel nicht durch den Arbeitgeber nach Aufwand abgegolten, sondern durch sogenannte Courtagen aus den Pensionskassen. Diese Courtagen fallen normalerweise jährlich an und zwar solange, wie der vermittelte Betrieb in der Vorsorgeeinrichtung bleibt. Die erfolgsabhängigen Vergütungen der Bratungstätigkeit richten

<sup>1</sup> Es gibt keine einheitliche Statistik. Weil viele betriebseigene Pensionskassen eine Rückversicherung haben, erscheinen sie in der Statistik als teilautonome Stiftung.

sich meistens nach dem Volumen der Risikoprämien oder einer Mischung aus Risiko- und Kostenprämien. Ein wesentlicher Teil des Wettbewerbs unter den Sammelstiftungen und den Lebensversicherern wird somit mittels der Höhe der Brokerentschädigung geführt und gesteuert und führt daher zu einem verzerrten Marktergebnis.

## System der Brokerentschädigung



Die gesetzlich vorgesehene Offenlegung der Entschädigungen (BVV 2 Art. 48 k) wird in der Praxis oft nicht umgesetzt – und hätte auch bei erhöhter Transparenz einen sehr geringen Einfluss auf das Marktergebnis – weil die Höhe der Courtagen aufgrund der komplexen Materie nicht verglichen oder eingeordnet werden kann. Abhängigkeiten und erfolgsabhängige Vergütungen steuern den Anreiz der Broker und somit das Marktergebnis. Insgesamt schätzt das Beratungsunternehmen C-alm die Brokerkosten auf jährlich 300 Millionen Franken.<sup>2</sup> Inter-pension, der Verband der teilautonomen Sammelstiftungen, hat die Mitglieder aufgefordert, per Frühling 2018 die Brokerkosten auf den „Factsheets“<sup>3</sup> explizit auszuweisen, um mehr Transparenz zu erhalten.

<sup>2</sup> Hochrechnung von Studienautor Ueli Mettler aus der BSV Kostenstudie (2011) für den Beobachter.  
<sup>3</sup> Zusammenfassung der zentralen Kennzahlen: <http://www.inter-pension.ch/mitgliederliste/>

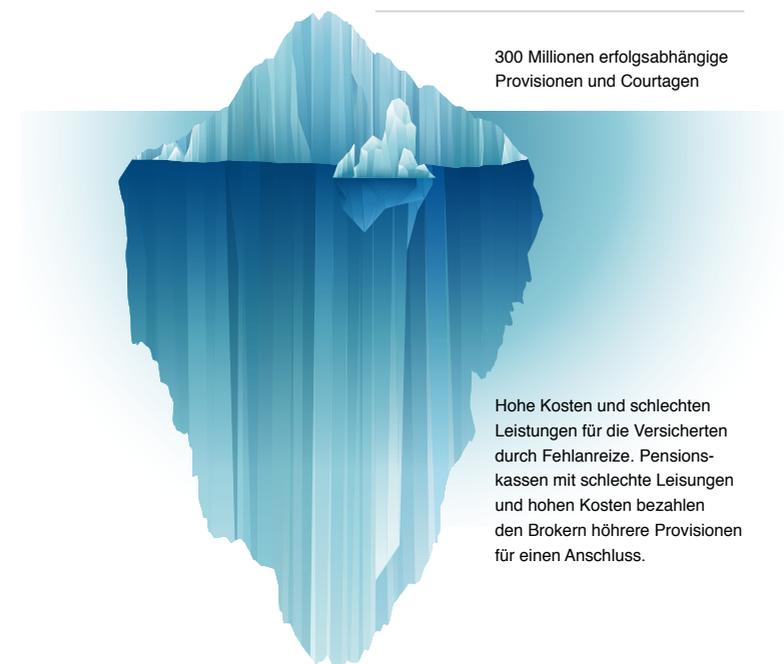
Mitgliedern die sich weigern, droht der Ausschluss. Die Kosten fallen bei Lebensversicherungen wie auch bei Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen an und variieren je nach Vorsorgeeinrichtung erheblich.

Während für die autonomen BVG-Versicherten diese Vermittlerkosten ganz wegfallen, variieren die Kosten bei den durch Broker vermittelten Einrichtungen je nach Pensionskasse von beinahe null bis gegen CHF 200 pro Jahr und aktiv Versicherten.

Laut FINMA-Transparenzbericht 2016 entstehen insbesondere bei den Lebensversicherern sehr hohe Kosten. Die Vertriebs- und Brokerkosten bei der Privatassekuranz belaufen sich auf mehr als CHF 232 Millionen. Bei rund 1.2 Millionen Versicherten in der Vollversicherung fallen somit rund CHF 193 pro Jahr und Arbeitnehmer alleine für die Vermittlung und die Provision der Broker an. Werden die bei den Lebensversicherungen Rückversicherten mitberücksichtigt (total 1.836 Mio.), belaufen sich die Kosten auf CHF 126 pro Jahr und Versicherten. Bei autonomen, firmeneigenen Pensionskassen fallen diese Kosten ganz weg. Dabei handelt es sich lediglich um Durchschnittswerte. Pensionskassen-Berater Rudolf Burkhardt hat im Jahr 2014 für die NZZ am Sonntag anhand eines konkreten Beispiels offengelegt, welche Courtage pro vermitteltem Angestellten effektiv bezahlt wird. Die PK PRO (Tellco AG) bezahlt für einen Anschluss mit 15 Mitarbeitern pro Kopf und Jahr 1093 Franken.<sup>4</sup> Weil nicht alle Arbeitgeber für einen Pensionskassen-Anschluss einen Broker benötigen, sind die Durchschnittswerte pro Versicherten deutlich tiefer.

## Die effektiven Kosten sind die Spitze des Eisberges

Pensionskassen mit schlechteren Leistungen sind in der Regel bereit, höhere Courtagen zu bezahlen, weil sie im Wettbewerb mit den Leistungen nicht mithalten können. Einige vernünftige Sammel- oder Gemeinschaftsstiftungen weigern sich, hohe Courtagen zu bezahlen, und werden deshalb von den meisten Brokern nicht mehr beworben. Aus den Geschäftsberichten ist ein negativer Zusammenhang zwischen der Höhe der Brokerprovisionen und der Leistung der Vorsorgeeinrichtung festzustellen. Pensionskassen mit vergleichsweise schlechten Leistungen, wie zum Beispiel die PK Pro mit einer tiefen Verzinsung und maximalen Kosten bei den Vermögensverwaltungskosten, bezahlen überdurchschnittlich hohe Courtagen pro aktivem Versicherten.



Die Leidtragenden sind die Versicherten. Betroffen sind über 2 Millionen Versicherte, welche auf dem Markt den privaten Rentenversicherungen oder den Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen ausgesetzt sind, die nicht über die Leistung, sondern über die Höhe der Brokerentschädigung geführt werden. Die rund 300 Millionen effektiv anfallenden Kosten für die Vermittler sind die Spitze des Eisberges, weil die tieferen Leistungen wegen eines schlechten Anschlusses pro Versicherten und Jahr mehrere Tausend Franken Differenz bedeuten können.

Problematisch sind nicht nur die Höhe der Kosten und der wettbewerbsverzerrende Effekt, sondern die heutige Broker- und Maklertätigkeit, die auf Provisionen und Courtagen basiert. Sie verletzt die Interessen der Versicherten und missachtet zentrale Grundsätze der beruflichen Vorsorge.

Die gängige Praxis führt dazu, dass die Vorsorgeeinrichtungen Leistungen für einen Arbeitgeber bezahlen, welche jedoch paritätisch finanziert wurden. Die Entschädigung der Broker durch die Vorsorgeeinrichtung ist auch deshalb stossend, weil diese Vermittler nur die Interessen des Auftraggebers wahrnehmen und nicht jene der Vorsorgeeinrichtung. Weil der Broker im Interesse des Auftraggebers (Arbeitgeber) handelt, ist eine Bezahlung durch die Pensionskasse nicht gerechtfertigt.<sup>5</sup> Die Swiss Insurance Broker Association (SIBA) bestätigt in ihrem publizierten „Code of Conduct“, dass die Broker ausschliesslich dem Auftraggeber (Arbeitgeber) verpflichtet sind und explizit nicht der Vorsorgeeinrichtung.<sup>6</sup>

Diese übliche Geschäftspraxis treibt die Verwaltungskosten unnötig in die Höhe und führt zu einer ineffizienten Verwaltung der beruflichen Vorsorge. Ein wesentlicher Teil des Wettbewerbs zwischen den Vorsorgeeinrichtungen wird damit über die Höhe der Provisionen der Broker ausgetragen. Ein echter Wettbewerb orientiert sich jedoch an den Leistungen der Vorsorgeeinrichtungen. Für viele angeschlossene Unternehmen und ihre Versicherten ist die Materie der beruflichen Vorsorge zu komplex, um die Leistungen der Broker beurteilen zu können.

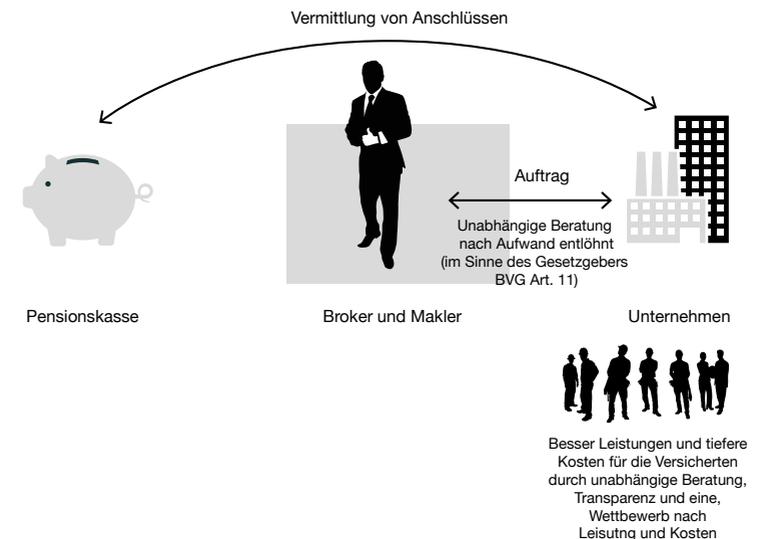
1 Schweizerische Personalvorsorge, Laurance Uttinger, September 2016.

2 Homepage [www.siba.ch](http://www.siba.ch) > Über uns > Berufsbild (besucht am 4. März 2018).

## Handlungsansatz: Unabhängige Beratung nur durch aufwandbasierte Entschädigung

Die beratende Tätigkeit der Broker bei einem Neuanschluss oder bei der Überprüfung der bestehenden Anschlüsse und deren marktconformen Konditionen ist eine wichtige Kontrollfunktion für die Arbeitgeber und die versicherte Belegschaft (Vorsorgekommissionen) sowie die korrekte Durchführung der beruflichen Vorsorge im Allgemeinen. Diese soll vom Arbeitgeber treuhänderisch und aufwandbasiert abgegolten werden müssen. Nur so können die geforderte Transparenz erreicht und die Interessen der Destinatäre gewahrt werden. Erfolgsabhängige Courtagen und Provisionen müssen deshalb im BVG untersagt werden. Die in der Verordnung bereits vorgesehene Regelung muss verschärft werden und somit BVV 2 Art. 48k Abs. 2 entsprechend angepasst werden. Zwingend ist ein Pendant im Versicherungsvertragsgesetz (VVG), damit sichergestellt ist, dass die von der FINMA beaufsichtigten Versicherungsanstalten, die in der beruflichen Vorsorge tätig sind, keinen Wettbewerbsvorteil erhalten.

## Saubere Lösung: Unabhängige Vermittler



Eine transparente Entschädigung ist die Voraussetzung für tiefere Kosten und die Grundlage für einen fairen Wettbewerb unter den BVG-Stiftungen – dies ist sowohl für die Arbeitgeber wie auch die Arbeitnehmenden von grossem Interesse. Eine entsprechende Regulierung ist unerlässlich, weil die Sammelstiftungen nicht freiwillig auf die Brokerprovisionen verzichten können, ohne einen erheblichen Wettbewerbsnachteil in Kauf zu nehmen. Solange es einzelnen BVG-Stiftungen oder Versicherern erlaubt ist, erfolgsabhängige Provisionen zu bezahlen, können und wollen die Mitbewerber nicht darauf verzichten. Eine Mehrheit der betroffenen Pensionskassen hofft deshalb auf eine baldige Regelung. Die Praxis hat längst bewiesen, dass aufwandbasierte Beratung unproblematisch umgesetzt werden kann. Auch im angelsächsischen Raum gilt die aufwandbasierte Beratung für Pensionskassen-Anschlüsse längst als Standard. Fachkreise haben schon vor einigen Jahren erkannt, dass die heutige Praxis weder im Sinne der beruflichen Vorsorge ist, noch im Interesse der betroffenen Versicherten. Die Signale entscheidender Akteure in betroffenen Pensionskassen sind eindeutig positiv. Deshalb müssen Massnahmen ergriffen werden, um eine eindeutige und rasche Regelung umzusetzen.

## Grundlagen für einen faireren Wettbewerb in der 2. Säule. Falsches Entschädigungsmodell für die Broker. Fachstimmen aus der Praxis:



**Edith Graf-Litscher**  
Stiftungsrätin Symova, Nationalrätin SP/TG

**„Obwohl unsere Leistungen oft besser sind als diejenigen vieler anderer, werden wir von Maklern nie für eine Offerte angefragt. Weil wir keine Courtagen bezahlen. Wir sind nicht bereit, den Wettbewerb über diese intransparenten Zahlungen zu führen. Wer jedoch nicht mitspielt, hat Mühe, neue Anschlüsse zu finden.“**



**Urban Hodel**  
Urban Hodel, Geschäftsführer PK-Netz

**Wir müssen die Interessen der Versicherten einfordern. Der heutige Basar mit den Versicherten in der 2. Säule ist einer Sozialversicherung unwürdig. Die ehrlichen Anbieter werden bestraft – eine deutliche Regelung ist längst überfällig.**



**Eva Zumbrunn**  
Gründungspartnerin BVG-Sammelstiftung Abendrot,  
Geschäftsleitungsmitglied Pico Vorsorge AG

**„Der Wettbewerb zwischen den Vorsorgeeinrichtungen darf nicht über die Höhe der Brokerentschädigung ausgetragen werden. Unabhängig können Berater nur sein, wenn sie ihre Arbeit auf Honorarbasis leisten.“**

## Impressum

Herausgeber: PK-Netz  
Gestaltung: Mario Suter, Luzern  
Auflage: 3000 Exemplare

1. Auflage, September 2018

## Das PK-Netz

Die 16 Mitgliederverbände repräsentieren gemeinsam rund 600'000 Mitglieder und machen das PK-Netz damit zum wichtigsten Netzwerk der Arbeitnehmenden in der beruflichen Vorsorge.





**PK-Netz** Die BVG-Plattform der Arbeitnehmenden  
Postfach 1184, 3000 Bern 23  
[www.pk-netz.ch](http://www.pk-netz.ch)