

Versicherte sind die Verlierer

Eliane Albisser, Geschäftsführerin PK-Netz, kritisiert die Courtagen. Das bestehende System sei unfair und auch für Stiftungsräte und Vorsorgewerke unbefriedigend. Deshalb müsse ihm ein Riegel geschoben werden.

Die 2. Säule würde ohne Versicherungsmakler nicht funktionieren. Oder doch?

Aufgrund der Komplexität des Vorsorgeangebots sind viele Arbeitgeber auf Hilfe angewiesen. Durch den Konsolidierungsprozess in der 2. Säule gewinnen die Vermittlertätigkeiten stetig weiter an Bedeutung. Aber es hat sich ein System herauskristallisiert, von dem Vermittler auf Kosten der Versicherten profitieren. Es hat den Wettbewerb um Versichertenbestände unnötigerweise verstärkt und beschleunigt. Dies ist auch für viele Sammelstiftungen und deren Stiftungsräte unbefriedigend, weil sie sich dem Druck, Courtagen zu zahlen nur schwer entziehen können. Der Status quo ist für die Versicherten so stossend, dass regulatorische Eingriffe unumgänglich sind. Auch der Bundesrat sieht hier übrigens Handlungsbedarf. Diesem unfairen System muss ein Riegel geschoben werden! Wir müssen wegkommen von erfolgsabhängigen Provisionen und Courtagen. Unabhängig können Berater nur sein, wenn sie ihre Arbeit auf Honorarbasis leisten.

Ein Verbot von Provisionen hat gemäss einer Studie erhebliche Nebenwirkungen. Wieso fordern Sie trotzdem ein Verbot?

Sie sprechen die Auftragsstudie der SIBA an. Die Autoren müssen selber eingestehen, dass bisher keine wissenschaftlichen Erkenntnisse vorliegen, die die Auswirkungen eines Verbots umfassend empirisch analysieren. Auffällig ist zudem, dass der Fokus der Studie auf den Interessen der Arbeitgeber, der Pensionskassen und der Vermittler liegt. Demgegenüber gehen die Interessen der Versicherten völlig unter. Nur in einem Kapitel wird die Interessenlage zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer beleuchtet. Personalvorsorgekommissionen seien dazu geeignet, mögliche Interessenkonflikte zu lösen. Dem widersprechen wir: Wenn



«Unabhängig können Berater nur sein, wenn sie ihre Arbeit auf Honorarbasis leisten.»

Eliane Albisser, Geschäftsführerin PK-Netz

die Spielregeln schon falsch sind, können auf Ebene der Vorsorgeeinrichtung keine negativen Effekte für Arbeitnehmer mehr ausgemerzt werden. Die Sachlage ist klar: Es gibt eine gesetzliche Pflicht im BVG (Art. 11), wonach der Arbeitgeber eine berufliche Vorsorgelösung finden muss. Da ist es nur logisch, dass er beim Einbezug einer Vermittlung die Kosten für diese Arbeit bezahlt. Beim gegenwärtigen Vergütungsschema beteiligen sich die Versicherten an den Kosten für die Vermittlung, obwohl es schlicht nicht so vorgesehen ist.

Lassen sich die von Ihnen georteten Probleme nicht anders lösen?

Nein, solange die Pensionskasse und nicht der Arbeitgeber die zahlende Partei ist, besteht der Fehlanreiz, Anschlüsse zu Sammeleinrichtungen mit hohen Courtagen zu lotsen, weiter. Bereits heute müssen die Brokerkosten in den Rechnungen der Pensionskassen ausgewiesen werden, ohne irgendwelche Wirkung. Wenn Arbeitgeber den Anschluss kündigen und wechseln wollen, kann es sein, dass es Beratung braucht. Diese muss aber von unabhängigen Personen geleistet und nach Aufwand abgerechnet werden. Für diese Kosten muss der Arbeitgeber aufkommen!

Welche Rolle spielen die Broker in der beruflichen Vorsorge?

Viele Broker arbeiten mit «ihren» Pensionskassen zusammen. Ein Broker wird nie einen Versichertenbestand in eine Pensionskasse führen, die nicht mit Brokern zusammenarbeitet, selbst wenn der Vorsorgeplan, die Kosten und das Reglement dafür sprechen! Die Vermittlungsarbeit ist leider provisionsgesteuert und folgt nicht sachlichen und fachlichen Kriterien. Kommt hinzu: Der Konsolidierungsprozess hat Geschäftsleiter auf den Plan gerufen. Das heutige System beschleunigt den Vertragswechsel. Die Vermittlung ist lukrativ, daher werden teils jährlich neue Anschlüsse gemacht, Versicherte von A nach B und nach C verschoben. Die Verlierer sind die Versicherten, die mit steigenden Risikoprämien rechnen müssen.

Was sollte man tun, damit Makler ihre Aufgabe besser wahrnehmen können?

Wie gesagt: Wir müssen wegkommen von erfolgsabhängigen Provisionen und Courtagen. Zudem sollten wir Ausbildungsstandards festlegen für Versicherungsvermittler. Eine spezifische Ausbildung zur Vermittlung von BVG-Geschäften ist im Sinne der treuhänderischen Sorgfaltspflicht nötig.

Ein neues Bundesgerichtsurteil stellt klar, dass die Mitarbeitenden aktiv einbezogen werden müssen vor einem Wechsel des Anschlusses. Welche praktischen Auswirkungen wird dieses Urteil haben?

Das ist ein Urteil mit Signalwirkung. Die Tatsache, dass die abgebende Kasse eine wichtige Rolle beim Wechsel spielen wird und dass das Personal von Anfang an in den Prozess miteinbezogen werden

muss, wird die Arbeit der Broker hoffentlich erschweren. Das Personal kann richtigerweise nicht mehr nur im Anschein involviert werden. Im Gegenteil: Es muss frühzeitig über die relevanten Kriterien verfügen, um das Einverständnis zu geben. Daher werden Wechsel der Pensionskasse in Zukunft wohl schwieriger. **I**

Interview: Claudio Zemp