

«Es braucht einen Systemwechsel»

Die Entschädigung von Brokern gibt Anlass zu Diskussionen. Insbesondere wird kritisiert, dass Broker oft über Courtagen des Anbieters entschädigt werden und nicht von ihrem Kunden, dem Arbeitgeber. Dies birgt einen Interessenkonflikt. Wie beurteilen Sie diese Problematik?

Es liegt auf der Hand, dass die Anreize der Provisionen durch die Anbieter eine unabhängige Beratung verunmöglichen. Der Interessenkonflikt ist eine Untertreibung. Heute wird der Wettbewerb massgeblich über diese Zahlungen gesteuert. Oder wie man das im Volksmund nennt: «Wes' Brot ich ess, dessen Lied ich sing». Was in der Vermögensverwaltung mit den Retrozessionen schon längst ein Tabu ist, hat in der beruflichen Vorsorge erst recht nichts mehr verloren.

Genügt eine umfassende Transparenzpflicht für Broker hinsichtlich ihrer Entschädigung, um das Dilemma zu lösen?

Vollständige Transparenz wäre heute schon im Gesetz verankert (BVG 2 48k). Das Problem: Erstens halten sich die meisten nicht daran. Zweitens kann ein betroffenes KMU diese Vergütungen in keiner Weise einordnen. Das ist ja das Problem. Ein KMU, das Beratung im Dschungel der beruflichen Vorsorge braucht, weiss ja nicht, dass es auch noch zehn andere Vorsorgeeinrichtungen gäbe, die keine Provisionen bezahlen – und vielleicht besser zum Unternehmen passen würden.

Eine Transparenzpflicht löst die von Ihnen angesprochene Problematik also nicht, dass der Vermittler seinem Kunden nur diejenigen Angebote zur Auswahl unterbreitet, die auch für ihn selber attraktiv sind.

Genau. Es spricht keiner mehr von Transparenz. Auch der ASIP hat sich

deutlich für das aufwandbasierte Modell mit Bezahlung durch den Auftraggeber ausgesprochen. Wir sehen keine Alternative zu diesem Entschädigungsmodell. Die Frage ist, wie lange dies noch verhindert werden kann. Bekanntlich gibt es auch einige, die vom jetzigen System profitieren. Für uns ist klar: Es gibt kein vernünftiges Argument, einen Wettbewerb über die Zahlungen der Anbieter zu steuern.

Ein Lösungsweg wäre, gesetzlich vorzuschreiben, dass Broker nur vom Kunden, sprich dem Arbeitgeber entschädigt werden dürfen. Allfällige weitere Entschädigungen müssen dem Kunden gutgeschrieben werden. Ein guter Weg?

Wieso sollen weitere Entschädigungen fliessen? Die Pensionskassen sollen den Wettbewerb nach dem Angebot (Leistung, Kosten, Kultur, Tradition, spezielle Angebote und so weiter) führen, nicht über Zahlungen. Ja, es braucht einen Systemwechsel. Mit erheblichen Vorteilen für die Betriebe, die versicherten Arbeitnehmenden und auch die Pensionskassen. Es sind ja die Geschäftsführer unzähliger Vorsorgeeinrichtungen, die auf uns zugekommen sind und gesagt haben: «So kann es nicht mehr weitergehen.» Es muss endlich etwas passieren.

Die Arbeitnehmenden sind einerseits innerhalb der Betriebe über die Vorsorgekommission und andererseits in den Stiftungsräten der Sammeleinrichtungen vertreten. Sie könnten über diese Gremien direkt gegen die Courtagenentschädigungen vorgehen, die Sie anprangern. Stösst die sozialpartnerschaftliche Aufstellung der beruflichen Vorsorge hier an ihre Grenzen?

Das machen wir ja schon. In vielen Gemeinschaftsstiftungen, wo wir auch eine



Urban Hodel

Geschäftsführer
des gewerkschaftnahen pk-netz

«Es liegt auf der Hand, dass die Anreize der Provisionen durch die Anbieter eine unabhängige Beratung verunmöglichen.»

echte paritätische Vertretung haben, fliessen oft nur wenig Courtagen. Das wird in der Regel hart bestraft, denn diese Stiftungen werden von den Vermittlern nicht mehr angeboten. Aber es geht nicht um einzelne Vorsorgeeinrichtungen – es geht darum, dass alle gleich lange Spiesse haben. Es geht um die Grundlage für einen fairen Wettbewerb in der 2. Säule. **I**

Interview (schriftlich): Kaspar Hohler