

PRO

Philipp Sutter, CEO Berag

Broker schaffen Mehrwert

Unabhängige Versicherungsbroker spielen eine wesentliche Rolle in der Unterstützung von Unternehmen bei Versicherungsfragen. Sie haben in den vergangenen 40 Jahren massgeblich dazu beigetragen, dass die Prämienniveaus in der Schweiz nachhaltig und je nach Versicherungszweig stark gesunken sind. Die Versicherungsnehmer – Arbeitgeber und Arbeitnehmer – haben davon im grossen Stil profitiert.

Broker lernen dazu

Viele Versicherungsbroker beraten ihre Kunden in allen Versicherungsfragen. Gerade bei kleineren Playern bedeutet das, dass einzelne Personen eine unmögliche Breite an Themen abzudecken versuchen. Alleine die 2. Säule ist mittlerweile so komplex, dass eigens dafür ausgebildete und erfahrene Spezialisten erforderlich sind, wenn eine inhaltlich qualifizierte Beratung erfolgen soll.

Da die Mitarbeitenden der Broker oft aus der Versicherungswelt stammen, ist das in der 2. Säule materiell wichtigste Thema, die Vermögensanlage, unzureichend abgedeckt. Das ist ein Problem, das oft zu Fehlberatungen und Fehlplatzierungen von Unternehmen, aber auch zu falschen Anreizen bei den Anbietern führt. Weil zu viel Gewicht auf die Themen Risiko- und Verwaltungskosten gelegt wird, statt auf die Anlageerträge und die daraus finanzierten Leistungen, können auch anlageseitig schlechte Vorsorgeeinrichtungen mittels «attraktiver» Angebote bei den Risiko- und Verwaltungskosten Kunden gewinnen. Dass diese Angebote zulasten der Bestandskunden gemacht werden, bleibt meist unerkannt.

In den grösseren Brokerhäusern haben sich in den vergangenen Jahren aber BVG-Spezialistenteams gebildet, was zu besseren Beratungsergebnissen geführt hat. Weiter ist positiv zu vermerken, dass das eminent wichtige Thema «Altersgut-habenverzinsung» bei den Anbietervergleichen an Gewicht gewonnen hat.

Anspruchsvolle Vielfalt

Gemäss Statistik gibt es in der Schweiz noch 1300 BVG-registrierte Vorsorgeein-



Die 2. Säule ist mittlerweile so komplex, dass eigens dafür ausgebildete Spezialisten erforderlich sind, wenn eine qualifizierte Beratung erfolgen soll.

richtungen. Davon gelten rund 240 als Sammel- und Gemeinschaftsstiftungen; viele davon sind am Markt aktiv. Die jeweilige Ausgestaltung der angebotenen Vorsorgelösungen – versicherungstechnisch, anlagentechnisch und reglementarisch – ist sehr unterschiedlich. Abgesehen von ein paar wenigen Ausprägungen werden viele dieser Unterschiede in Ausschreibungen nicht berücksichtigt. Da die Unterschiede teilweise komplex und u. U. in deren Konsequenzen nur schwer abschätzbar sind, ist es für Broker sehr schwierig, vollständige Vergleiche anzustellen. Andererseits kann entwarnend festgestellt werden, dass mit einem korrekten Fokus auf die materiell wesentlichen Ausprägungen wie Anlagerendite,

Verzinsung, Vermögensverwaltungskosten, Umwandlungssatz, Deckungsgrad etc. krasse Fehlentscheidungen betreffend Anbieterwahl vermieden werden.

Entschädigung ist lösbar

Das gängige Entschädigungsmodell der Broker, die Courtage wird immer wieder kritisiert. Dass die Courtage, in der Regel als Prozentsatz der Versicherungsprämien resp. Pensionskassenbeiträge festgelegt und von der Vorsorgeeinrichtung direkt an den Broker gezahlt werden, mag speziell erscheinen. Dass dadurch aber wesentliche Fehlanreize bei den Brokern gefördert werden, ist nicht belegt. Für kleinere Unternehmen ist es praktisch und fallweise vorteilhaft, wenn Beratungsdienstleistungen nicht grössere Rechnungen auslösen, sondern durch einen Prämienanteil (vor)finanziert sind. Bei grossen Unternehmen ist es üblich, dass die Broker ihre vereinnahmten Courtagen mit den effektiven Aufwendungen verrechnen und allfällige Überschüsse an das betreute Unternehmen vergüten. An diesem Punkt darf man sich stossen, denn die Courtagen werden von den Arbeitnehmenden über die Prämien resp. Beiträge mitfinanziert. Dieses Problem wäre einfach zu lösen, wenn die Rückvergütung direkt an das Vorsorgewerk geleistet werden müsste. Allenfalls empfiehlt sich die Aufnahme einer entsprechenden Bestimmung in den Art. 48 (a, b oder k) BVV2. Bei der Gelegenheit könnte auch gerade festgeschrieben werden, dass Brokermandate betreffend die 2. Säule von den Arbeitnehmervertretern mitunterzeichnet werden müssen.

Solange die Unternehmen in der Schweiz aus rund 200 Vorsorgeeinrichtungen auswählen können, ist es unabdingbar, dass Erstere auf unabhängige Berater mit Know-how und Marktkenntnis zurückgreifen können. Denn ein Rückfall in die dunklen Zeiten, wo die Aussendienstleistungen von Versicherungen und Vorsorgeeinrichtungen die Welt unsicher gemacht haben, wäre für Arbeitgeber und Arbeitnehmer fatal. Und mit kleinen Ergänzungen in der Verordnung BVV2 könnten die bekannten Lücken geschlossen werden. |