

Wettbewerb in der beruflichen Vorsorge

Transparenz alleine reicht nicht

Sammeleinrichtungen sind ein zentrales Element der 2. Säule der Schweiz. Ebenso wichtig ist, dass KMU bei der Wahl ihrer Vorsorge-lösung von kompetenter und unabhängiger Seite unterstützt werden. Neben ihrer Beratertätigkeit ist dies die Aufgabe der Broker. Die aktuellen Rahmenbedingungen sind dafür aber unzureichend.

IN KÜRZE

Der Broker wird im Courtagen-Modell nicht von seinem Auftraggeber, dem Unternehmen bezahlt, sondern vom Anbieter, sprich der Sammeleinrichtung. Dadurch entsteht ein Anreizproblem. Freiwilligkeit und Transparenz alleine lösen dieses Problem nicht vollständig.

Die Rolle der Broker wird aktuell heftig diskutiert: Professionelle Vermittler sind wichtig, um Informationslücken zu schliessen und somit die Effizienz des Wettbewerbs zu verbessern. Gleichzeitig lässt jedoch das aktuelle Entschädigungsmodell an ihrer Unabhängigkeit und an der Objektivität ihrer Empfehlungen zweifeln. Neben anderen Themen (siehe Kasten) liefert eine aktuelle Studie auch dazu Anstösse.

Das Entschädigungsmodell

Das Vorsorgeangebot für Unternehmen in der 2. Säule ist komplex und schwer zu durchschauen. Im Wettbewerb um Anschlüsse kommt daher inzwischen den Vermittlern – oder Brokern – eine wichtige Rolle zu: Sie beschaffen den Arbeitgebern die nötigen Informationen, damit diese aus dem grossen Angebot an Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen (SGE) eine qualifizierte Wahl treffen können.

Der Aufwand des Brokers bei der Informationsbeschaffung wird heute noch mehrheitlich mittels Courtagen entschädigt. Courtagen sind in der Regel jährliche Zahlungen über die Dauer des Versicherungsvertrags, die vom vermittelten Prämienvolumen und/oder vom Vorsorgekapital abhängig sind.

Entscheidend ist, dass in aller Regel der Anbieter – im Fall einer neuen Vorsorgelösung die neue SGE – diese Courtagen leistet. Kritik an diesem System gab es bereits öfters. Seit 2012 muss deshalb im Sinne grösserer Transparenz der Aufwand für Makler- und Brokertätigkeiten gemäss Art. 48a BVV 2 als separate Verwaltungskosten aufgeführt werden. Diese Aufteilung ist in jeder nach FER 26 erstellten Erfolgsrechnung enthalten.

Die Zahlen

Für SGE betrug der Aufwand für Broker und Makler im Jahr 2017 insgesamt rund 79 Mio. Franken. In dieser Zahl nicht eingerechnet ist der Aufwand der Lebensversicherer. Gemäss FINMA betrug der Abschlussaufwand für Lebensversicherer im Jahr 2017 rund 230 Mio. Franken. Davon sind 100 Millionen reine Brokerkosten, 86 Mio. Kosten fallen für den Aussendienst der Versicherer und 46 Mio. für übrige Abschlussaufwendungen an. Die Summe ergibt den Betrag von 309 Mio. Franken.

Bei den SGE, die Courtagen leisten, machen die Aufwendungen für Broker und Makler 28 Prozent der gesamten Verwaltungskosten aus. Der Anteil schwankt je nach SGE zwischen 0.2 und 93.7 Prozent. Bei den BVG-Stiftungen der Lebensversicherer übernimmt anstelle der Broker der Aussendienst der Lebensversicherer einen substantziellen Teil der Vermittlungsarbeit. Die totalen Abschlussaufwendungen entsprechen rund 26 Prozent der gesamten Verwaltungskosten, was 74 Franken pro aktive versicherte Person pro Jahr entspricht.

In der Grafik werden die Pro-Kopf-Verwaltungskosten von firmeneigenen Pensionskassen mit SGE und Lebensversicherern verglichen. Evident ist, dass die Verwaltungskosten mit der Grösse abnehmen, die Brokerkosten aber nicht.

Die Anreize

Indem der Broker im Courtagen-Modell sein Honorar nicht von seinem Auftraggeber, dem Unternehmen, sondern vom Anbieter, der SGE, bezieht, entsteht ein Anreizproblem. Der Auftraggeber kann aufgrund mangelnder Branchen- und Fachkenntnisse nicht ausrei-



Livio Forlin

M.A. Volkswirtschaftslehre,
Aktuar c-alm AG



Roger Baumann

eidg. dipl. Pensionsversicherungsexperte,
Partner c-alm AG

chend beurteilen, ob das ihm vorliegende Angebot optimal ist. Der Vermittler kann seinen Informationsvorsprung ausnutzen und jenen Anbieter empfehlen, bei dem er selbst am meisten profitiert.

In der Konsequenz werden SGE, die nicht bereit sind, dem Vermittler Courtagen zu zahlen, systematisch benachteiligt. Ein weiterer Fehlanreiz des Courtagen-Modells besteht darin, insbesondere Anschlüsse, die keinem Courtagen-Modell unterstehen, zu SGE zu lotsen, die das Courtagen-Modell akzeptieren.

Die Unabhängigkeit des Brokers ist daher im üblichen Courtagen-Modell in Frage zu stellen und zwar sowohl in Bezug auf die grundsätzliche Empfehlung zur Aufgabe der Autonomie als auch in Bezug auf die spezifische Empfehlung einer bestimmten SGE für den Anschluss.

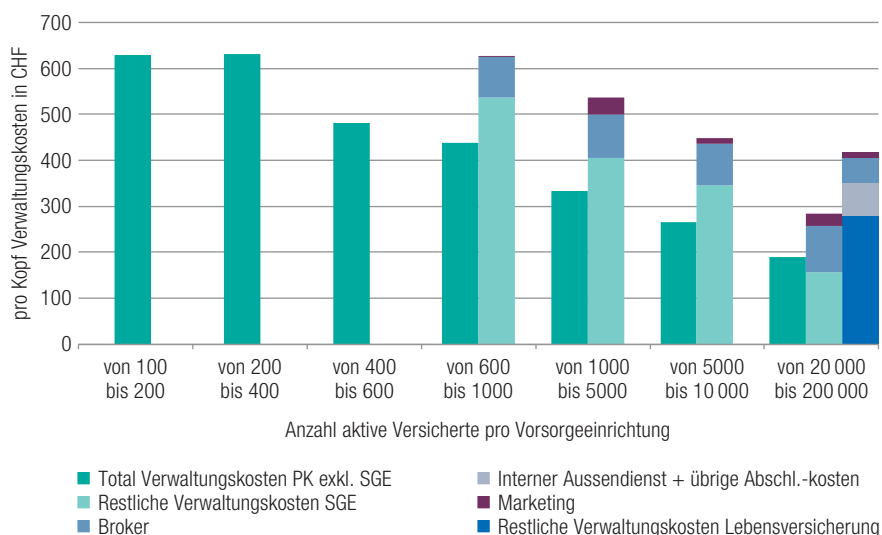
Lösungsansätze

Freiwilligkeit allein löst das Anreizproblem nicht. Ein Broker, der nur aufwandbasiert arbeiten möchte, muss befürchten, dass er von den Unternehmen weniger Vermittlungsaufträge erhält. Es bräuchte einen weitergehenden regulatorischen Eingriff, um die falschen Anreize zu eliminieren. Dabei ist nicht die Form der Entschädigung, also die Courtage an sich, zu regulieren. Das Problem besteht nicht darin, dass im Courtagen-Modell eine Entschädigung in Abhängigkeit der Risikoprämie oder des Vorsorgekapitals geleistet wird. Die Ursache des Anreizproblems liegt allein darin, dass die falsche Partei, nämlich der Auftragnehmer anstelle des Auftraggebers, die Courtage leistet.

Die bestehende Offenlegungspflicht gemäss Art. 48k Abs. 2 BVV 2 müsste mindestens um das Konzept des gültigen Verzichts erweitert werden, wie es im Vermögensverwaltungsgeschäft durch das Bundesgericht etabliert wurde. Eine umfassende Vermeidung des Anreizproblems setzt indes voraus, dass Vermittler von Vorsorgegeschäften ihre Entschädigung für die Vermittlung nur vom Auftraggeber und nicht vom Auftragnehmer entgegen nehmen dürfen.

In der Vermögensverwaltung gilt ein Vermittler typischerweise nur dann als unabhängig, wenn er keine Geschäftsbeziehung zum Anbieter pflegt. Übersetzt auf den Versicherungsmarkt würde

Pro-Kopf-Verwaltungskosten für aktive Versicherte



Berücksichtigung von SGE sowie firmeneigenen Pensionskassen gemäss Jahresrechnungen 2013 bis 2017. Anzahl firmeneigene Pensionskassen: 102, SGE mit Makler und Brokeraufwand: 27 (73% sämtlicher Aufwendungen), Lebensversicherer: 8. Quelle: c-alm Peer Group Datenbank (2019), für Lebensversicherer FINMA.

das bedeuten, dass ein Broker als nicht unabhängig gilt, wenn er von einem Anbieter aus einem anderen Versicherungsvertrag – auch ausserhalb der beruflichen Vorsorge – bereits Courtagen bezieht. Die Bestimmung Art. 48l BVV 2 müsste deshalb auch Vermittler von Vorsorgegeschäften einschliessen, sodass der Arbeitgeber über seinen Anspruch an Unabhängigkeit entscheiden kann.

Auch die Ausbildung der Vermittler ist ein kritischer Punkt: Im derzeitigen Ausbildungsprogramm zum Versicherungsvermittler VBV nimmt die beruf-

liche Vorsorge nur etwa zwei Tage in Anspruch. Für ein fundiertes Verständnis des BVG ist dies zu wenig. Eine BVG-spezifische Brokerausbildung als Bedingung zur Vermittlung von Versicherungsleistungen im BVG würde der Bedeutung gerecht und müsste im Art. 184 AVO neu eingeführt werden.

Diese Massnahmen würden das Vertrauen in die Vermittler stärken. Qualifizierte und unabhängige Broker sind wertvoll und können für ihre Dienstleistungen vom Auftraggeber auch einen angemessenen Preis verlangen. |

Studieninhalt

In der Studie werden verschiedene Themen im Zusammenhang mit dem Wettbewerb zwischen den Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen angesprochen. Neben der Rolle der Vermittler werden der Umgang mit der Planvielfalt sowie die Konsequenzen des Wettbewerbs für Leistungsparameter und Anlagestrategie diskutiert sowie Eintritts- und Austrittsbedingungen analysiert. Dabei werden verschiedene Möglichkeiten im Umgang mit der Verwässerungsproblematik und mit Teilliquidationsbedingungen aufgezeigt. Schliesslich werden Individualitätsstufen und die damit verbundenen Risiken thematisiert. Dabei wird der Begriff der risikotragenden Einheiten eingeführt, wobei den Rentnerbeständen besondere Beachtung geschenkt wird.

Alle Themen werden im Lichte der Effizienz des Wettbewerbs beleuchtet. Effizienz bedeutet in der beruflichen Vorsorge nicht, dass

sämtliche Wechselhürden abgebaut werden und maximale Individualität angeboten wird. Im Gegenteil: Die Effizienz der beruflichen Vorsorge gegenüber der privaten Versicherung liegt letztlich in der Solidarität unter den Versicherten und dem damit verbundenen Ausgleich von Finanzanlagerisiken begründet. Der Wettbewerb unter Vorsorgeeinrichtungen bewegt sich somit auf dem schmalen Grat zwischen Solidarität und der zwangsläufig damit verbundenen Rigidität auf der einen Seite und der Nachfrage nach Durchlässigkeit und Individualität auf der anderen Seite.

Die Studie soll den Führungsorganen von Sammel- oder Gemeinschaftseinrichtungen Impulse in der Auseinandersetzung mit ihren strategischen Fragestellungen geben und der Regulierung Denkanstösse bieten. Sie steht hier als Download zur Verfügung: <https://www.c-alm.ch/home/publications>