

Courtageverbote verhindern die Wahlfreiheit des Kunden

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

Gute Broker erbringen eine wertvolle Dienstleistung für ihre Kunden und haben somit auch kein Problem, eine entsprechende Entschädigung zu rechtfertigen. Zudem glauben wir nicht, dass ein Broker langfristig mit schlechter Beratung bestehen kann.

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

Die Verordnung zum Berufsvorsorgegesetz schreibt vor, dass der Broker beim ersten Kundenkontakt über die Art und Herkunft sämtlicher Entschädigungen für seine Vermittlungstätigkeit informieren muss. Die Art und Weise der Entschädigung sind zudem zwingend in einer schriftlichen Vereinbarung zu regeln. Diese ist der Vorsorgeeinrichtung und dem Arbeitgeber offenzulegen. Weiter sind die Bezahlung und die Entgegennahme von zusätzlichen volumen-, wachstums- oder schadenabhängigen Entschädigungen untersagt. Diese Vorgaben erachten wir seitens Versicherungsverband als sinnvoll und bei richtiger Anwendung auch als ausreichend. Der Kunde hat das Recht auf Transparenz und kann darauf basierend das für ihn passende Entschädigungsmodell wählen beziehungsweise aushandeln.

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

Wenn ein Kunde will, dass bestimmte Vorsorgeeinrichtungen in seiner Ausschreibung berücksichtigt werden, kann und soll dies im Maklermandat festgehalten werden.

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?

Der Versicherungsverband setzt sich dafür ein, dass der Kunde das ihm zuzugewandte Entschädigungsmodell wählen kann. Ein Verbot des Courtage-Modells würde diese Wahlfreiheit verunmöglichen und damit den Kundeninteressen zuwiderlaufen. Dahingehend haben sich auch die von Ihrer Fachzeitschrift in der letztjährigen Sonderausgabe «Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen 2018» befragten Broker geäussert. Demnach bevorzugen KMU-Kunden mehrheitlich das Courtage-Modell – notabene in Kenntnis der Höhe der Courtage.

Versicherer arbeiten ja nicht nur mit unabhängigen Brokern zusammen, sondern haben auch einen eigenen Aussendienst. Wie stellen die Privatversicherer sicher, dass hier dem Kunden effektiv die für ihn beste Lösung angeboten wird und nicht diejenige, die für den Vermittler oder den Versicherer am attraktivsten ist?

Die Versicherer haben ein Interesse, mit ihren Kundinnen und Kunden langfristige und auf Vertrauen bauende Beziehungen einzugehen. Vertrauen bauen wir nur auf, wenn wir eine kompetente Beratung leisten. Die Versicherer investieren deshalb bewusst in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden im Aussendienst. Die Beraterquali-



Thomas Helbling
Direktor des Schweizerischen
Versicherungsverbands (SWV)

«Gute Broker erbringen eine wertvolle Dienstleistung für ihre Kunden und haben somit auch kein Problem, eine entsprechende Entschädigung zu rechtfertigen.»

tät wird mit dem branchenweiten Gütesiegel «Cicero» deklariert und sichergestellt.

Versicherer unterstehen dem VAG, das aktuell revidiert wird. Sind hier Änderungen hinsichtlich der Vermittlerentschädigungen absehbar?

Im Vernehmlassungsentwurf zur VAG-Revision sieht der Bundesrat vor, dass der Broker neben den Informationspflichten gemäss BVG-Verordnung auch eine Pflicht zur Offenlegung des Umfangs der Entschädigung hat. Zudem darf er die Courtage nur dann einbehalten, wenn der Versicherungsnehmer ausdrücklich darauf verzichtet. ■

Interview (schriftlich): Kaspar Hohler