

Tiefere Renten wegen Provisionen

Arbeitnehmer erfahren praktisch nie, wer an ihrem Alterskapital mitverdient

In der zweiten Säule spielt der Wettbewerb fast nur über Provisionen: Wer viel zahlt, erhält Kunden zugeschanzt. Dabei sind viele Arten dieser Courtagen gar nicht zulässig. Von Charlotte Jacquemart

25 000 Fr. fürs Nichtstun: Das behauptet nicht irgendwer, sondern ein Leser der «NZZ am Sonntag», der sich selbst die Augen reibt. Der Betroffene, der anonym bleiben muss, betreibt ein kleines Büro für die Verwaltung von Firmenpensionskassen. So auch für ein KMU mit rund 100 Versicherten, das sich neu der Sammelstiftung Flex von Swisscanto angeschlossen hat. Den Sammelstiftungen schliessen sich all jene Firmen an, die zu klein sind, um eine eigene Pensionskasse zu betreiben.

Diese Sammelgefässe für Vorsorgewerke buhlen um Kunden und sind bereit, für die Vermittlung von neuen Versicherten hohe Provisionen zu zahlen (siehe Tabelle). «Wir erhalten neu von Flex jährlich 25 000 Fr. - ohne dass bei uns der geringste Aufwand anfällt», erzählt der Leser. Flex «bedankt» sich mit der jährlich wiederkehrenden Entschädigung für die Vermittlung und Betreuung des Mandats. Meist laufen solche Verträge drei Jahre lang: Das macht über drei Jahre 75 000 Fr., oder 750 Fr. pro Kopf. Geld, das den Versicherten am Ende ihres Arbeitslebens im Spartopf fehlt.

Zehntausende von Franken weniger

Swisscanto verteidigt sich mit dem Argument, dass «alle Sammelstiftungen für die Vermittlung und Betreuung von Mandaten Provisionen, auch Bestandspflegekommissionen oder Courtagen genannt, zahlen» würden. Als Vermittler würden verschiedene Akteure auftreten: Beratungsbüros, Treuhandfirmen, Versicherungsmakler, Broker, Banken. Swisscanto schweigt sich darüber aus, wie die Courtagen genau bemessen sind. Üblich sind volumenbasierte Entschädigungen, in Prozenten des Alterskapitals, der Lohnsumme, der Risikoprämien oder der Verwaltungskosten.

Genau darin sieht Berater Rudolf Burkhardt das Problem. Seit mehr als 30 Jahren berät er Firmen beim Organisieren der beruflichen Vorsorge - konsequent auf Honorarbasis im Stundenansatz. Burkhardt kritisiert die Provisionspraxis: «Es werden nicht konkrete Aufwände pro Stunde entschädigt, sondern zum Voraus Gelder von den Versicherten an Dritte verteilt. Für Firmen, geschweige denn für Arbeitnehmer, ist intransparent, welche Leistungen den Zahlungen gegenüberstehen.»

Burkhardt rechnet vor, was den Versicherten entgeht: «Bei einem durchschnittlich ver-



KMU-Angestellte sind mit ihrer Pensionskasse oft Sammelstiftungen angeschlossen: Angestellte einer Gärtnerei.

sicherten Jahreslohn von 65 000 Fr. haben Arbeitnehmer, die keine Provisionen zahlen müssen, nach 40 Jahren rund 24 000 Fr. mehr auf dem Alterskonto.» Florian Bodenmann pflichtet Burkhardt bei. Er gehört einer jungen Generation von Pensionskassenberatern an, kritisiert aber dasselbe wie sein älterer Kollege. «Werden volumenabhängige Courtagen in Prozent des Altersguthabens gezahlt, kriegen Vermittler sogar noch Geld für einen IV-Rentner.» Zudem würde der Kapitalertrag um die ausgeschüttete Courtagere verringert. Bodenmann betreibt den Vergleichsdienst www.pensionskasse.com. Er hat festgestellt, dass der Wettbewerb in der zweiten Säule heute stark über die Höhe der Provisionen und Courtagen läuft. «Sammelstiftungen oder Pensionskassen, die ihren Brokern viel zahlen, wachsen am schnellsten.» Nicht von ungefähr sind die grossen Sammelstiftungen der Lebensversicherer Swiss Life, Axa und Co. auch 2013 wieder stark gewachsen.

Wer nicht bereit ist, den Vermittlern wiederkehrende, volumenabhängige Courtagen

zu zahlen, bleibt auf der Strecke. Zum Beispiel Symova, die frühere Ascoop. Sie weigert sich, das Spiel mitzumachen - und wird von Maklern nie für eine Offerte angefragt. Obwohl ihre Leistungen besser sind als die vieler anderer (siehe Kasten). Wer die Renditen vergleicht, stellt ebenfalls Unterschiede fest.

Auch Hans-Ulrich Stauffer, Geschäftsführer der Pensionskasse Abendrot und Autor des Standardwerkes «Berufliche Vorsorge», kann ein Lied davon singen. Abendrot zahlt ebenfalls aus Prinzip praktisch keine Courtagen. «Wir gewinnen deshalb kaum Kunden via Broker.» Stauffer, der Anwalt ist, stellt infrage, dass volumenbasierte Entschädigungen in einer Sozialversicherung zulässig sind. «Das Auftragsrecht verbietet Zahlungen an Dritte grundsätzlich, beziehungsweise es gilt die Herausgabepflicht. Alles, was ein Broker im Zusammenhang mit einem Kunden von Dritten erhält, gehört primär dem Kunden beziehungsweise den Versicherten.»

Diese Frage stellt sich umso mehr, als das Bundesgericht in den letzten Jahren zweimal

entschieden hat, dass Retrozessionen und Kickbacks den Kunden gehörten. Verzichteten sie darauf, müssen sie auf Franken und Rappen genau wissen, worauf sie verzichten. Für die Basler Anwältin Monika Roth ist klar: «Jährlich wiederkehrende Courtagen in der zweiten Säule stellen Retrozessionen dar.»

Auf das Urteil aus Lausanne spielt auch der erwähnte Leser an. «Während dank dem Bundesgericht bei den Banken heute gewisse Zahlungen verboten sind, ist bei den Pensionskassen ein echter Wildwuchs entstanden. Mit Geld, das den Versicherten gehört.»

Politik gerät in Bewegung

Dabei waren Makler in der beruflichen Vorsorge nicht immer so bedeutend. Peter Eugster, Pensionskassenexperte, blickt zurück in die siebziger Jahre. «Damals gab es in der zweiten Säule keine Broker. Pensionskassenexperten kümmerten sich für Firmen um die Wahl einer Pensionskasse - und wurden für ihren Aufwand im Stundenansatz entschädigt.» Seit 20 Jahren tun dies in immer grösserem Umfang Makler. Die Versicherungen PK Rück und Elipse, die Eugster mit aufgebaut hat, machen den Kunden gegenüber die vom Broker verlangten Courtagen immer öffentlich beziehungsweise nehmen sie in die Offerte hinein. «Es ist ein fast todsicherer Weg, den Auftrag zu verlieren», erzählt Eugster.

Seine Hauptkritik lautet denn auch: «Bestandspflegekommissionen führen dazu, dass nicht die aus Sicht der Kunden beste Pensionskasse gewinnt, sondern jene, an der ein Vermittler am meisten verdient.» Gestützt auf seine Erfahrung hält Eugster das Einholen von Offerten oft für eine Farce, weil ein Broker zum Vornherein wisse, wo er einen Kunden placierte. Burkhardt teilt diese Meinung: Habe eine Firma einen Makler beauftragt, könne mit einer Wahrscheinlichkeit von 98% gesagt werden, bei welchem Anbieter die Vorsorge placierte werde. «Nämlich bei jenem Dutzend, das die höchsten Provisionen zahlt.»

Grundsätzlich spricht die Verordnung zum Gesetz über die berufliche Vorsorge Klartext: «Die Bezahlung und die Entgegennahme von zusätzlichen volumen-, wachstums- oder schadenabhängigen Entschädigungen sind untersagt.» Nur foutieren sich die meisten Beteiligten im Lande um die Bestimmung. Und wo kein Kläger, da kein Richter.

Immerhin: Burkhardt muss für einige Nationalräte nun einen Bericht über die Provisionsproblematik in der zweiten Säule schreiben. Gut möglich, dass Bewegung in die Sache kommt - zugunsten von Arbeitnehmern und ihren Arbeitgebern. Selbst Broker brauchen keine Angst vor Veränderungen zu haben: Die Erfahrung Skandinaviens, wo Courtagen von Versicherungen und Pensionskassen an Dritte verboten sind, zeigt, dass der Berufsstand «Broker» trotzdem bestens weiterlebt.

Grosse Unterschiede bei Renditen und Courtagen

Ausgewählte Sammelstiftungen im Vergleich

	Renditedurchschnitt	
	3 Jahre	10 Jahre
Alsa PK¹	5,41%	4,28%
Asga	4,28%	3,22%
Futura	4,20%	3,78%
Gemini 20	4,22%	3,23%
Integral¹	4,93%	6,14%
Nest	4,77%	3,48%
PKG	4,60%	3,82%
PK Pro	3,84%	2,43%
Profaro	1,74%	3,52%
Profond	5,16%	4,18%
Swisscanto	3,99%	3,46%
Vita	4,58%	3,02%
Vollversicherung	3 Jahre	9 Jahre
Allianz	2,70%	2,71%
Axa	2,90%	2,96%
Baloise	2,58%	2,87%
Helvetia	2,47%	2,51%
Swiss Life	3,96%	3,16%

¹ maximale Courtagen, die den angeschlossenen Firmen ausgewiesen werden

Courtagen für zwei Beispiele			
	Firma 1	Firma 2	
Anzahl Versicherte	25	15	
Versicherter Lohn	1,225 Mio. Fr.	3 Mio. Fr.	
Sparbeiträge ²	171 000 Fr.	300 000 Fr.	
Altersguthaben	3 Mio. Fr.	6 Mio. Fr.	
Risikobeiträge ²	22 000 Fr.	35 000 Fr.	
Verwaltungskosten ²	7 000 Fr.	5 000 Fr.	
Courtagen in Fr.	für 3 Jahre	für 3 Jahre	
Alsa PK¹	7 350.00	18 000.00	
Asga	12 000.00	20 400.00	
Futura	15 942.00	30 885.00	
Gemini 20	keine Auskunft	keine Auskunft	
Integral¹	15 000.00	9 000.00	
Nest	12 000.00	20 400.00	
PKG	7 350.00	18 000.00	
PK Pro	20 640.00	49 200.00	
Profaro¹	11 025.00	27 000.00	
Profond	11 025.00	27 000.00	
Swisscanto	keine Auskunft	keine Auskunft	
Vita	12 370.00	19 161.00	
Vollversicherung	für 3 Jahre	für 3 Jahre	
Allianz	13 580.00	25 900.00	
Axa	11 640.00	20 700.00	
Baloise	11 580.00	20 100.00	
Helvetia	11 865.00	19 200.00	
Swiss Life	11 970.00	21 225.00	

² jährliche Prämien

Quelle: www.pensionskasse.com

Quelle: Rudolf Burkhardt

IV und Tod: Viele zahlen zu hohe Prämien

Was dürfen die Verwaltung und die Absicherung von Tod und Invalidität in der beruflichen Vorsorge kosten? Experte Florian Bodenmann hat einen aktuellen Vergleich für verschiedene Branchen gemacht und die günstigsten Anbieter unter den Sammelstiftungen herausgefiltert (siehe Tabelle). Sammelstiftungen sind grosse Pensionskassen, die für Firmen die berufliche Vorsorge durchführen. Einige unabhän-

gige Sammelstiftungen wie Symova bieten nur noch einen Risikotarif für alle Berufe an.

Nicht unter den günstigsten Anbietern sind die Stiftungen der Lebensversicherer zu finden. Bei Swiss Life, Axa, Baloise usw. haben 2,2 Mio. Arbeitnehmer ihre Pensionskasse. Zwischen 2005 und 2012 haben die Versicherten dieser Stiftungen 11,2 Mrd. Fr. Risikoprämien zu viel bezahlt. (jac.)

PKG und Symova oft an der Spitze

Günstigste Anbieter mit Bezug auf Risikoprämien und Verwaltungskosten

Branche	günstigste Pensionskasse(n)	Prämie in % des versicherten Lohns
Landwirtschaft	Nest	2,28%
Produzierendes Gewerbe	PKG	1,80%
Baugewerbe	Nest	2,28%
Transport und Verkehr	Symova	1,50%
Gesundheits- und Sozialwesen	Symova	1,50%
IT und Kommunikation	PKG/Profaro	1,40%
Finanz- und Vers.-Dienstleistungen	PKG/Profaro	1,40%
Ärzte, Anwälte, Berater	PKG/Profaro	1,40%
Öffentliche Verwaltung	PKG/PK Phoenix/Symova	1,50%
Sonstige Dienstleistungen	PKG/PK Phoenix/Symova	1,50%

Quelle: www.pensionskasse.com