

«Courtagen sind effizient und günstig»



NZZ am Sonntag 29 Jun 2014 an Christoph Gysin Interview: Charlotte Jacquemart

1. Das Bundesgericht hat Kickbacks in der Bankenwelt einen Riegel geschoben. In der zweiten Säule werden immer noch volumenbasierte Entschädigungen gezahlt. Wieso?

Weil Versicherungsvermittler Kunden nicht nur zur Pensionskasse oder zur Versicherung bringen und dafür eine Abschlussprovision erhalten, sondern sie danach weiter betreuen, solange der Vertrag läuft. Für diese Dienstleistung erhalten wir von Pensionskassen und Versicherern jährliche Courtagen.

2. Sind volumenabhängige Provisionen aber nun Retrozessionen oder nicht?

Meiner Meinung nach nein. Wir funktionieren wie ein GU: Wir kennen die Pensionskassen mit ihren Merkmalen, die angeschlossene Firma mit ihren Versicherten und können alle Fragen ohne zusätzliche Schnittstellen beantworten. Das ist effizient und kostengünstig.

3. Provisionen fliessen aber, ohne dass Versicherte genau wissen, welcher Aufwand der Zahlung gegenübersteht.

Wenn Courtagen gegenüber Arbeitnehmern und Arbeitgebern nicht transparent gemacht werden, ist diese Kritik berechtigt. Seriöse Versicherungsvermittler legen ihren Kunden aber offen, was sie von dritter Seite bekommen. Sind Zahlungen transparent, kann jeder für sich entscheiden, ob Dienstleistung und Entgelt übereinstimmen.

4. Wie hoch sind diese Courtagen im Normalfall, und woran knüpfen sie an?

In der zweiten Säule basieren diese Entschädigungen zunehmend auf dem Volumen von Risikoprämien und Kosten, die das Kollektiv einer Firma verursacht. Bis vor kurzem hat man das Volumen der Kapitalanlagen oft noch mit berücksichtigt. Das ist ausser Mode geraten, seitdem Geldanlagen so schwierig geworden ist. Unsere Margen sind ent-

sprechend gesunken: Heute sind es im Schnitt um die 1,5%. Früher waren es eher 2%.

5. Wenn Ihre Bezahlung vom Volumen der Risikoprämien und Kosten abhängt: Kommen Sie da nicht in Versuchung, ihre Kunden bei jenen Pensionskassen zu placieren, die hohe Risikoprämien und hohe Kosten verlangen – zum Schaden der Versicherten?

Natürlich ist das ein Interessenkonflikt. Aber wir legen dem Kunden alles transparent offen. Denn dieser wechselt heute sehr schnell zu einem anderen Broker, wenn er das Gefühl bekommt, er sei nicht mehr gut beraten.

6. Placieren Makler in einem solchen System ihre Kunden aber nicht einfach dort, wo sie grundsätzlich am meisten verdienen?

Das ist ein sensibler Punkt, dem man hohe Beachtung schenken muss.

Gefährlich ist es dort, wo junge Kassen schnell wachsen wollen oder müssen. Da fliessen hohe Courtagen, auch Superprovisionen genannt, um Broker anzulocken. Als Makler muss ich mir überlegen, was ich verlieren kann: den guten Ruf. Nur der garantiert langfristig das Überleben.

7. Wieso setzt sich in der Schweiz nicht die Beratung gegen Honorar durch wie in vielen anderen Ländern auch?

Es würde für Arbeitnehmer und Arbeitgeber teurer. Weil sie uns für viele Dienstleistungen, die wir heute vorab quasi gratis machen, im Stundenansatz bezahlen müssten. Volumenabhängige Courtagen, die uns Pensionskassen und Versicherungen direkt zahlen, sind für die Versicherten günstiger als alles andere.

 Write a comment...



Lesezeichen



Zuhören



Teilen



Kommentieren



Weiter