



University of St.Gallen



Brauchen wir neue Regulierung für die Beratung und Vermittlung?

Oktober 2020

Prof. Dr. Hato Schmeiser

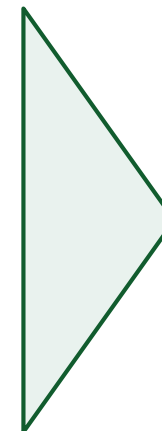
*“From insight
to impact”* 

Kritik an Provisionierung / Courtagen in der Versicherungsindustrie

- Produkt wird damit teuer für den Kunden
- Nicht vom Auftraggeber direkt bezahlt (fördert Intransparenz)
- Nicht anreizkompatibel

Vorgeschlagene Massnahmen

- Regulierung der Höhe nach
- Transparenter Kostenausweis
- Regulierung der Vergütungsform (z. B. Verpflichtung zur Honorarberatung)
- Direkte Zahlung durch Auftraggeber



Starke Einschränkung
der Vertragsfreiheit

Konsequenzen?

Ausgangslage Vermittlung in der Beruflichen Vorsorge der Schweiz (I)



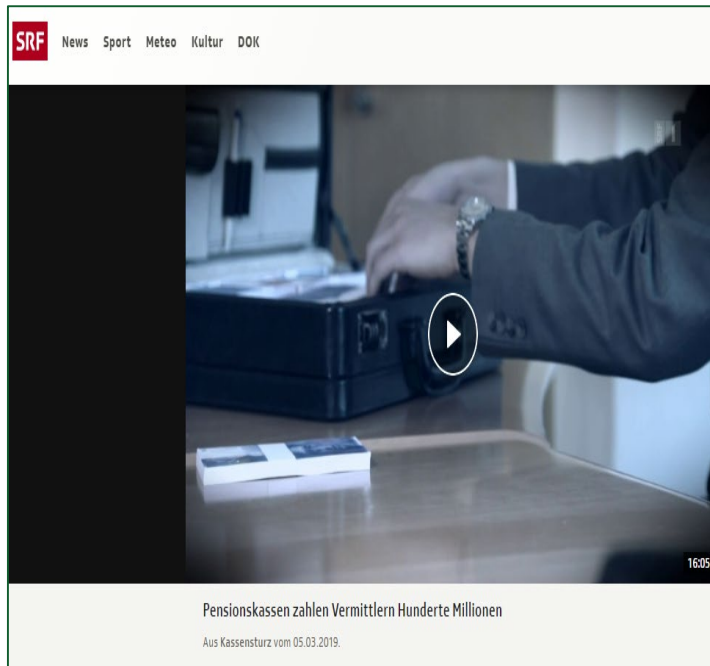
- Weitgehend obligatorische Versicherungsform
- Starke Regulierung (BVG-Zins, Mindestquote u.v.m.)
- Damit faktische Preis- und Gewinnregulierung
- Ziel: Schutz der Versicherten
- Fazit:
 - Konstrukt ist im Vergleich zu anderen Versicherungsformen auf dem privaten Markt etwas komplizierter: Arbeitgeber AG handelt für den Arbeitnehmer. Der AN ist pflicht-versichert, besitzt aber die Möglichkeiten der Einflussnahme

Ausgangslage Vermittlung in der Beruflichen Vorsorge der Schweiz (II)



- Kundenzugangswege: Gebundene Vermittler, ungebundene Vermittler («Broker») und «direkt»
- Aktueller politischer Fokus liegt zurzeit auf den Kosten der Beratung und Vermittlung
- Zudem werden Überlegungen zur Regulierung angestellt
- Aktuelle I.VW-Studie beleuchtet die Gegebenheiten in der Beruflichen Vorsorge der Schweiz und stellt Kosten und Nutzen der Beratung und Vermittlung gegenüber
- Zudem werden Regulierungsmassnahmen diskutiert – mit Quervergleichen zu anderen Märkten + Vorschläge

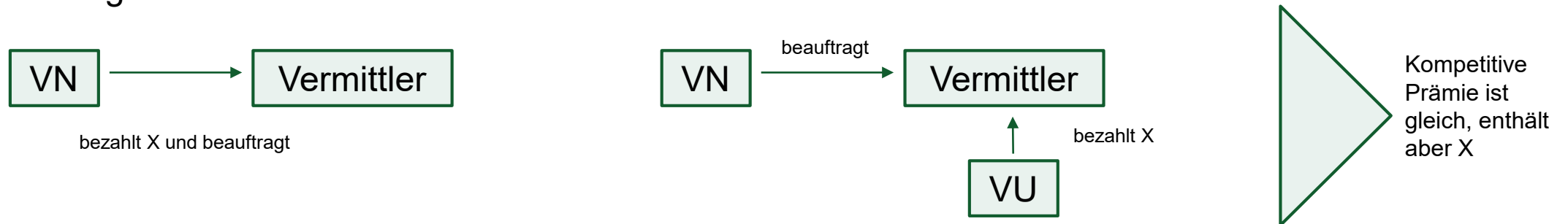
Fragen in Politik und Medien – Fokus Berufliche Vorsorge



- Wer bezahlt die Beratungs- und Vermittlungskosten bzw. wer sollte sie bezahlen?
- Braucht es mehr Kostentransparenz?
- Fehlanreize in der bestehenden Struktur?
- Regulierung von Vergütungshöhen oder -formen?

Wer bezahlt die Beratung und Vermittlung wirklich?

- In einem wettbewerblichen Markt zahlen letztendlich immer die Kunden die Vermittlungskosten
- Dies gilt allgemein, aber auch im Kontext der beruflichen Vorsorge mit AG / AN
- Von daher lässt sich unter der Annahme eines wettbewerblichen Markts durch Regulierung der Zahlungsstruktur keinen Mehrwert für den Kunden erzielen

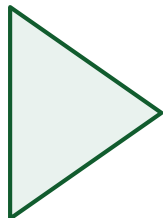


- Ist der Markt nur eingeschränkt wettbewerbsorientiert, kann die Situation anderes sein
- Woher kommt das etablierte Vergütungssystem? Dieses Vergütungssystem lässt sich nur aus den unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften von VU / VN erklären



Was wissen wir über Anreize?

- Was wissen wir wirklich?
- Wenig empirische Befunde
- Daher werden Analogieschlüsse aus der Agency-Theorie angewendet



Auswahlsektion zum Nachteil des Kunden

Anreize zur Umschichtung bei Abschlussprovisionen

- Insgesamt muss man aber zutreffender von «Thesen» zu Anreizen und Effekten unterschiedlicher Vergütungsformen sprechen



Kosten der Beratung und Vermittlung in der Beruflichen Vorsorge der Schweiz

- Private Lebensversicherungen
 - Alle Abschlussaufwendungen zusammen betragen ca. 26% der Betriebsaufwendungen
 - In absoluten Grössen sind dies rund 230 Mio. CHF (Abschlussaufwendungen gesamt) bzw. rund 872 Mio. CHF (Verwaltung gesamt)
 - Die Courtagen an ungebundene Vermittler betragen rund 100 Mio. CHF
- Teilautonome und autonome Vorsorgeeinrichtungen
 - Die Courtagen an ungebundene Vermittler betragen rund 76 Mio. CHF
 - Die Abschlussaufwendungen des gebundenen Vertriebs sind den allgemeinen Verwaltungsaufwendungen zugeordnet, daher kein separater Ausweis



Nutzen der Kostentransparenz und Nutzen der Vermittlung

- Reiner Kostenvergleich nur bei homogenen Produkten zielführend
- Die Produkte im Bereich der beruflichen Vorsorge sind heterogen. Ein Kostenvergleich und eine Entscheidung nach Kosten kann zu Fehlentscheidungen führen
- Erzeugung von Druck auf Vermittlungskosten
- Nutzen des Vermittlers im komplexen Vorsorgemarkt der Schweiz
- Unternehmen und VN fragen Beratung nach, obwohl es Alternativen gibt («Make or Buy»)
- Insb. ungebundene Vermittler stellen Markttransparenz her und erhöhen damit die Anforderungen an die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter
- Vermittlungskosten (mit einer idealerweise passenden Entscheidung) sind gegenüber Kosten einer Fehlentscheidung abzuwägen

Vertragsformen und mögliche Anreizwirkungen

- Abschluss- und Bestandsprovisionen sowie Honorarberatung und -vermittlung
- Jedes Vergütungssystem – in und ausserhalb der Assekuranz – besitzt Anreizwirkungen
 - Typische Anreize der Provisionierung und der Honorarvermittlung: Erreichung eines Abschlusses
 - Anreiz Honorarberatung: «auf Zeit spielen»
 - Provisionierungen liefern aber auch Anreize für Kunden, die zu Lasten des Vermittlers gehen
- In der Beruflichen Vorsorge sind Mischkalkulationen zwischen Vertriebswegen üblich. Dies kann kritisch gesehen werden
- Offene Frage: Sind AG- und AN-Interessen immer ausreichend synchronisiert in der Beruflichen Vorsorge?

Erfahrungen aus dem Ausland (GB, NK, DE, FI)

- Effekte von Provisionsverboten in Retailmärkten
- Wenig empirische Evidenz, daher nur erste Eindrücke
- Bessere Produkte und höhere Beratungsqualität versus «Advisory-gap» bei kleinen Verträgen und / oder Personen mit geringen Einkommen
- Zahlungsbereitschaft für Honorarberatung häufig nicht ausreichend
- Kosten eigener Recherchen und möglicher Fehlentscheidungen?
- Verschiebung zur Honorarvermittlung (also provisionsnah)
- Effekte einer Provisionsdeckelung?

Ausblick

