

Sollen Provisionen offengelegt werden?

Für den Verkauf von Versicherungs- und Finanzprodukten erhalten Makler in der Regel Vergütungen. Diese Kickbacks gehören rechtlich den Kunden. Doch nicht alle Makler wollen die Zahlungen offenlegen. Das zeigt den Interessengegensatz zwischen Makler und Kunden.



Damian Gliott ist Geschäftsführer der Vermögenspartner AG. Das in Winterthur ansässige Finanzberatungs- und Vermögensverwaltungsunternehmen leitet laut eigenen Angaben alle Provisionen an die Kunden weiter.

Moritz W. Kuhn ist Präsident des Verbands Schweizerischer Versicherungsbroker. Der Berufsverband schliesst die von Versicherungen unabhängigen Versicherungsvermittler («Broker») zusammen.



PRO

«Gratisberater gibt es nicht. Wer seine Maklertätigkeit der Kundschaft gratis offeriert, lebt von den Provisionen der Versicherungen und Banken.

Für Kunden, die eine neutrale Beratung erwarten, ist das eine schlechte Ausgangslage. Ein Lied davon singen können die Geschädigten der Pleite-Bank Lehman Brothers. Aber auch viele Singles, die im jungen Alter zum Kauf einer Lebensversicherung animiert wurden.

Ähnlich wie beim Bankgeheimnis hinkt die Schweiz dem Ausland bei der Bekämpfung von Falschberatung hinterher: Während

zum Beispiel in Finnland und Dänemark die provisorientierte Versicherungsvermittlung nicht mehr erlaubt ist, will England alle Rückvergütungen im Geschäft mit Anlagefonds verbieten.

In der Schweiz wehren sich Banken und Versicherungen mit allen Mitteln gegen ein solches Verbot. Sie weigern sich entgegen einem klaren Urteil des Bundesgerichts auch, ihren Kunden gegenüber die Provisionen offenzulegen.

Für seriöse Berater ist das wenig verständlich: Sie haben nichts zu verbergen, weil sie kundenorientiert gegen ein Beratungshonorar tätig sind – und nicht für eine versteckte Provision.»

CONTRA

«Unabhängige Vermittler, die nicht an eine bestimmte Gesellschaft gebunden sind, werden für ihre Dienstleistung durch eine Versicherung entschädigt. Diese Broker-Dienstleistung umfasst unter anderem die Vermittlung von Versicherungsverträgen sowie die Beratung und die Betreuung der Kunden. Die Entschädigung, die der Broker vom Versicherer erhält, ist in der Versicherungsprämie inbegriffen.

Ein Verbot solcher Entschädigungen würde das verfassungsmässig geschützte Recht auf Wirtschaftsfreiheit, das Gebot der Rechtsgleichheit und die Vertrags-

gestaltungsfreiheit verletzen. Der Kunde soll entscheiden, wie der Broker entschädigt werden soll.

Der unabhängige Vermittler muss die Produkte aller Konkurrenten kennen, was bei der grossen Vielfalt an Produkten einem Kundenbedürfnis entspricht.

Die EU hat sich gegen ein Verbot von Provisionen, aber für mehr Transparenz ausgesprochen. Auch der Verband Schweizerischer Versicherungsbroker forderte im Rahmen der Revision des Versicherungsvertragsgesetzes mehr Transparenz. Die Vermittler sollen verpflichtet werden, ihre Kunden beim Erstgespräch unaufgefordert über allfällige Vergütungen zu orientieren.»



IHRE MEINUNG

Sollen Makler hinter dem Rücken der Kunden von den Versicherungen und Banken Provisionen entgegennehmen dürfen? Diskutieren Sie das Thema im Online-Forum unter www.kgeld.ch – oder schreiben Sie an K-Geld, Postfach 431, 8024 Zürich oder redaktion@kgeld.ch.