

**17639/AB**  
Bundesministerium vom 22.05.2024 zu 18199/J (XXVII. GP)  
Soziales, Gesundheit, Pflege und Konsumentenschutz  
[sozialministerium.at](http://sozialministerium.at)

Johannes Rauch  
Bundesminister

Herrn  
Mag. Wolfgang Sobotka  
Präsident des Nationalrates  
Parlament  
1017 Wien

---

Geschäftszahl: 2024-0.234.341

Wien, 16.5.2024

Sehr geehrter Herr Präsident!

---

Ich beantworte die an mich gerichtete schriftliche parlamentarische **Anfrage Nr. 18199/J des Abgeordneten Peter Wurm betreffend Unfairer Kampf? Provision vs. Honorar** wie folgt:

**Frage 1:**

- *Kennen Sie als zuständiger Konsumentenschutzminister diese Studie der Arbeiterkammer betreffend Vergütungsmodelle bei langfristiger Geldanlage?*
  - a. *Wenn ja, wie beurteilen Sie als zuständiger Konsumentenschutzminister bzw. wie beurteilt das BMSGPK diese Studie?*

---

Die Studie der Arbeiterkammer ist meinem Ressort bekannt. **Frage 1:**

**Kennen Sie als zuständiger Konsumentenschutzminister diese Studie der Arbeiterkammer betreffend Vergütungsmodelle bei langfristiger Geldanlage?**

- a. **Wenn ja, wie beurteilen Sie als zuständiger Konsumentenschutzminister bzw. wie beurteilt das BMSGPK diese Studie?**

Die genannte Studie ist meinem Ressort bekannt. Sie ist grundsätzlich schlüssig und zeigt, dass die beim Vertrieb von kapitalbildenden Lebensversicherungen in Österreich üblicherweise bezahlten hohen Abschlussprovisionen zu einer erheblichen Verringerung der Rückkaufswerte und Ablaufleistungen und damit der Renditen führen und dass eine Finanzierung der Beratung und Vermittlung über Honorare für die Konsument:innen in dieser Hinsicht im Normalfall Vorteile hätte.

Allerdings ist zur Studie anzumerken, dass eine provisionsfinanzierte Beratung für die Konsument:innen bei geringen monatlichen Ansparbeiträgen im Einzelfall günstiger sein kann als eine Honorarberatung, da Provisionen als fixer Prozentsatz der für die Vertragslaufzeit vereinbarten Prämiensumme berechnet werden. Des Weiteren ist bei dem in der Studie angenommenen Honorar in der Höhe von 350 Euro fraglich, ob ausreichende viel Vermittler:innen bereit sind, ihren Kund:innen um diesen Preis eine Honorarberatung als Alternative zu einer provisionsfinanzierten Beratung anzubieten.

**Frage 2:**

- *Welche Schlussfolgerungen und Maßnahmen leiten Sie als zuständiger Konsumentenschutzminister bzw. leitet das BMSGPK aus dieser Studie ab?*

Hohe Provisionen, die bei Vertragsabschluss oder in den ersten Jahren nach Vertragsabschluss an die Vermittler:innen ausbezahlt werden, schmälern die Rückkaufswerte und Ablaufleistungen von Kapitallebensversicherungen erheblich. Außerdem geht mit ihnen die Gefahr einher, dass sich die Beratung nicht primär an den Interessen der Konsument:innen, sondern an den eigenen Provisionsinteressen der Vermittler:innen, orientieren könnte.

Im Sinne des Konsument:innenschutzes ist daher geboten, die mit dem Provisionssystem derzeit einhergehenden Fehlanreize durch rechtliche Vorgaben zu beschränken. Aus diesem Grund setzt sich mein Ressort grundsätzlich dafür ein, dass Provisionen gleichmäßig verteilt über die gesamte Laufzeit des vermittelten Vertrags ausbezahlt werden, für die Berechnung der Provisionen primär quantitative Kriterien wie die Stornoquote des Vermittlers herangezogen werden und es Obergrenzen für die Provisionssätze gibt.

Mit freundlichen Grüßen

Johannes Rauch

