

---

**15861/J XXVII. GP**

---

Eingelangt am 03.08.2023

Dieser Text wurde elektronisch übermittelt. Abweichungen vom Original sind möglich.

## Anfrage

der Abgeordneten Mag. Christian Drobits und Genoss:innen

an den Bundesminister für Arbeit und Wirtschaft

betreffend Erhebung zum Provisionsaufkommen der österreichischen Versicherungen

Der österreichische Versicherungsmarkt bleibt konzentriert und wird von fünf großen Versicherungsgruppen dominiert, die neben Beteiligungen an Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen auch Verbindungen zu Bankengruppen haben (Anm: Vienna Insurance Group, UNIQA Gruppe, GRAWE Gruppe, Merkur Gruppe, Wüstenrot Gruppe, FMA, Bericht zur Lage der ö. Versicherungswirtschaft 2022).

Die führenden drei Versicherungsunternehmen in Österreich im Bereich Lebensversicherung sind die Wiener Städtische, die UNIQA und die Generali mit Marktanteilen von rund 23 Prozent, 18 Prozent und 12 Prozent. Doch sie belegen nicht nur die Top-3-Positionen, sie sind auch die einzigen Unternehmen im Lebensversicherungsbereich, die Marktanteile von über 10 Prozent erreichen (Quelle [Statista](#))

Zur Vergütung von Versicherungsabschlüssen wird zu einem hohen Anteil auf Provisionsbasis/Courtagen gearbeitet. Im Bereich der Lebensversicherungen werden „...von der einbezahlten Prämie die Versicherungssteuer, Abschluss- und Verwaltungskosten sowie Risikokosten und eine eventuelle Provision eines Vermittlers abgezogen. Der Restbetrag (Sparprämie) wird veranlagt oder mit dem Garantiezinssatz verzinst ([FMA](#), Lebensversicherung).“

„Was Lebensversicherungen teuer macht, seien vor allem die hohen Abschlusskosten. Die Provision für die Beraterin oder den Berater bezahlt man über die monatlichen Prämien und diese beträgt meist 5 Prozent, kann aber auch 6 oder 7 Prozent der Prämiensumme ausmachen. Bei einem

Dieser Text wurde elektronisch übermittelt. Abweichungen vom Original sind möglich.

Vertrag, wo 35 Jahre lang monatlich 100 Euro einbezahlt werden, sind das bis zu 3.000 Euro, die der Berater mit Versicherungsabschluss erhält. Besonders bitter aus Kundensicht sei es, wenn diese Abschlusskosten schon am Anfang der Laufzeit fällig werden, weil sie den Zinseszinsseffekt schmälern und dafür sorgen, dass die Versicherung viele Jahre im Minus ist. Solche Versicherungsverträge, wo sämtliche Abschlusskosten aus der Summe aller geplanten Einzahlungen in den ersten fünf Jahren verrechnet werden, nennt man in der Versicherungsbranche geillert. Diese Verträge sollte man unbedingt meiden“, SN 27.12.2021.

Die unterzeichneten Abgeordneten stellen nachstehende

### Anfrage:

1. Wie viele laufende Versicherungsverträge existieren derzeit und welches Gesamtvolumen haben diese? (bitte nach Leben, Kranken, Schaden und Unfall aufgliedern)
2. Entspricht es den Tatsachen, dass der Großteil an Lebensversicherungsverträgen geillerte Verträge sind, dh. dass sämtliche Abschlusskosten aus der Summe aller geplanten Einzahlungen in den ersten fünf Jahren verrechnet werden? Falls ja, bitte um Anführung der prozentuellen Anteile geillerte/ungeillerte Verträge bei Lebensversicherungen 2022?
3. Wie hoch sind die durchschnittlichen Abschlusskosten bei Lebensversicherungen sowie die sonstigen Kosten von Lebensversicherungen?
4. Zur Entwicklung der Prämien liegt Zahlenmaterial der FMA vor („*Im Jahr 2021 stiegen die Prämien in allen drei Bilanzabteilungen. Die Kranken- und die Schaden- und Unfallversicherung verzeichneten im direkten Geschäft mit den Versicherungskunden je ein Plus von 4%, wobei in der Schaden- und Unfallversicherung die Sparten Feuer- und Kfz-Versicherung für das Prämienwachstum verantwortlich sind*“, Quelle FMA, Makrobericht VU 2022, Seite 18).

Keine Zahlen gibt es zur Entwicklung verrechneter Provisionen bzw. der Courtagen: Wie hoch ist die durchschnittliche Provision/Courtage pro Versicherungsabschluss? (bitte nach Leben, Kranken, Schaden und Unfall aufgliedern)

5. Wie hoch ist der Betrag der insgesamt gezahlten Provisionen/Courtagen pro Jahr und wie hat sich dieser in den letzten 5 Jahren entwickelt (bitte nach Leben, Kranken, Schaden und Unfall aufgliedern)?
6. Falls Ihr Ressort dazu über keine Daten verfügt: werden Sie die Erstellung einer Studie beauftragen, die das Provisionsaufkommen der österreichischen Versicherungen genauer durchleuchtet? Wenn nein, warum nicht? Falls ja, wann?
7. Ist das derzeitige Provisionssystem aus Ihrer Sicht für Konsument:innen transparent und nachvollziehbar?
8. Wie beurteilt Ihr Ressort die Transparenz sowie die Vergleichbarkeit der Kosten für Konsument:innen beim Abschluss von Lebensversicherungen? Welche Verbesserungsmöglichkeiten hinsichtlich Transparenz, Vergleichbarkeit und Beratungsqualität von Lebensversicherungen sieht Ihr Ressort?
9. Wie viele Versicherungsvermittler sind aktuell in Österreich tätig und wie hat sich deren Zahl in den letzten 5 Jahren entwickelt? (bitte nach Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten aufgliedern)
10. Wie viele Personen beraten und verkaufen zusätzlich Lebensversicherungen in Versicherungen und Banken als Mitarbeiter:innen?