



Konsolidierung verändert den Markt – nicht das Berufsbild der Versicherungsagenten

INTERVIEW MIT KR HORST GRANDITS, BUNDESGREMIALOBMANN DER VERSICHERUNGSAGENTEN

Die Konsolidierung prägt derzeit viele Diskussionen in der Versicherungsvermittlung. Wie nehmen Sie diese Entwicklung aus Sicht der Versicherungsagenten wahr – betrifft sie dieses Berufsbild direkt oder eher indirekt?

Die Konsolidierung ist ein viel diskutiertes Thema in der Vermittlerbranche. Dabei ist klar festzuhalten: Da Versicherungsbestände rechtlich den Versicherern zuzurechnen sind, ist ein Verkauf von Kundenstöcken nicht möglich – lediglich Provisionsansprüche können übertragen werden. Entsprechend empfehlen wir, Versicherer bei Nachfolgeregelungen oder Übernahmen frühzeitig einzubinden. Rein renditegetriebene Übernahmemodelle, die auf Kostenoptimierung und Weiterverkauf abzielen, sehen wir kritisch, da sie nicht Kundenorientierung oder Servicequalität, sondern primär Gewinnmaximierung verfolgen.

Versicherungsagenten sind traditionell regional verankert und meist als Einpersonen- oder Kleinbetriebe organisiert. Diese Struktur macht sie weniger anfällig für klassische Aufkaufmodelle, wie sie im Maklerbereich zu beobachten sind. Auswirkungen der Konsolidierung zeigen sich dennoch, etwa durch veränderte Vertriebsstrategien der Versicherer und steigenden Wettbewerbsdruck durch größere Einheiten.

Die Mitgliederzahlen belegen jedoch die Stabilität des Berufsstandes: 2025 zählen wir 12.463 Mitglieder, erstmals mehr als 10.000 davon aktiv. Österreichweit stieg die Zahl der aktiven Versicherungsagenten um 270, nahezu alle Bundesländer verzeichneten Zuwächse. Zudem hat sich die Zahl der Unternehmensneugründungen seit 2010 nahezu verdoppelt, 2023 wurden Umsatzerlöse von 725 Mio. Euro erzielt. (Quelle: Statistik Versicherungsagenten – WKO; Branchendaten 2025)

Zusammengefasst verändert Konsolidierung das Marktumfeld, gefährdet jedoch nicht das Berufsbild der Versicherungsagenten. Persönliche Betreuung, Kunden- und eine klare Beratungspositionierung – sei es als exklusiver Vertreter eines Versicherers oder als Mehrfachagent mit mehreren Produktpartnern – bleiben auch in einem konsolidierteren Markt zentrale Erfolgsfaktoren.

Große Vertriebs- und Vermittlungseinheiten gewinnen zunehmend an Bedeutung. Verändert das aus Ihrer Sicht die Machtverhältnisse im Markt – und welche Auswirkungen hat das speziell auf Versicherungsagenten?

Größere Vertriebs- und Vermittlungseinheiten prägen den Markt zunehmend, doch gerade in diesem Umfeld zeigt sich die Stärke unserer Versicherungsagenten. Wir sind überwiegend kleinteilig: Laut der WKO-Beschäftigungsstatistik 2025 beschäftigen im Jahr 2024 fast alle Unternehmen – nämlich 99,7% – maximal neun un-

selbstständige Mitarbeiter (7.603 Unternehmen). Nur 19 Unternehmen beschäftigen 10 bis 49 Mitarbeiter, lediglich drei Unternehmen 50 bis 249 Mitarbeiter. Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten gibt es in der Branche nicht. (Quelle: Versicherungsagenten: Branchendaten 2025) Für Versicherungsagenten, die weiterhin überwiegend als Einzelunternehmer oder in kleineren Strukturen arbeiten, bedeutet das vor allem indirekten Druck. Sie müssen effizienter arbeiten, ihre Prozesse professionalisieren und die Unternehmensvorgaben zuverlässig umsetzen, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Gleichzeitig entstehen Chancen: Durch die Präsenz großer Einheiten wird deutlich, welchen Wert regionale Nähe, Fachkompetenz und operative Flexibilität für Versicherungsunternehmen haben. Agenten, die ihre Rolle konsequent im Sinne des Unternehmens ausfüllen und lokale Marktbedingungen berücksichtigen, bleiben unverzichtbar – gerade in einem Markt, der zunehmend von Großstrukturen geprägt ist.

Wir haben vor in den nächsten Monaten eine erneute Branchenstudie durchzuführen, um die Entwicklungen transparent zu dokumentieren und die Stärken unserer Agenten weiterhin sichtbar zu machen.

Viele Konsolidierungsmodelle setzen stark auf Zentralisierung, Standardisierung und Effizienzsteigerung. Wo sehen Sie aus Sicht der Versicherungsagenten die Grenzen solcher Modelle, insbesondere in Bezug auf persönliche Beratung und regionale Nähe zum Kunden?

Aus Sicht der Versicherungsagenten liegen die Grenzen stark zentralisierter oder standardisierter Modelle vor allem darin, dass individuelle regionale Besonderheiten und persönliche Kundenbeziehungen nur schwer abzubilden sind.

Versicherungsagenten arbeiten direkt für das bzw. die Versicherungsunternehmen und stellen sicher, dass dessen bzw. deren Produkte und Dienstleistungen in den jeweiligen Regionen verfügbar und korrekt umgesetzt werden. Modelle, die ausschließlich auf Effizienz und Standardprozesse setzen, laufen Gefahr, die Flexibilität vor Ort einzuschränken – sei es bei individuellen Lösungen für unterschiedliche Kundensegmente oder bei der schnellen Reaktion auf lokale Gegebenheiten.

Zentralisierung kann kurzfristig Kosten senken, langfristig besteht jedoch das Risiko, dass die operative Nähe zu den Kunden und die Qualität der Umsetzung der Unternehmensstrategie leidet.

Aus Sicht der Versicherungsagenten ist daher ein ausgewogenes Modell notwendig, das Effizienzsteigerung ermöglicht, aber gleichzeitig die regionale Präsenz und fachliche Kompetenz vor Ort bewahrt.



In konsolidierten Strukturen verändert sich häufig das unternehmerische Selbstverständnis der Vermittler. Wie wichtig ist aus Ihrer Sicht unternehmerische Freiheit für Versicherungsagenten – und was geht verloren, wenn Entscheidungsräume enger werden?

Unternehmerische Freiheit ist für Versicherungsagenten ein zentraler Bestandteil ihres Berufsbildes. Auch wenn wir im Auftrag des Versicherungsunternehmens arbeiten, ermöglicht diese Freiheit, regionale Besonderheiten zu berücksichtigen, flexibel auf Marktbedingungen zu reagieren und operative Entscheidungen vor Ort selbstständig umzusetzen.

Wenn Entscheidungsräume enger werden – etwa durch stark zentralisierte Vorgaben oder standardisierte Prozesse in konsolidierten Strukturen – geht nicht nur ein Stück Selbstverständnis als Unternehmer verloren, sondern es besteht auch das Risiko, dass regionale Anpassungen oder schnelle Reaktionen auf lokale Entwicklungen erschwert werden.

Für Versicherungsunternehmen kann das kurzfristig Effizienzgewinne bringen, langfristig leidet jedoch die Agilität und die Fähigkeit, Produkte und Dienstleistungen erfolgreich in unterschiedlichen Regionen umzusetzen. Aus Sicht der Versicherungsagenten ist deshalb ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Unternehmensvorgaben und unternehmerischer Handlungsfreiheit entscheidend.

Kritische Stimmen warnen vor einer zu starken Konzentration auf wenige große Einheiten. Welche langfristigen Folgen hätte eine solche Entwicklung Ihrer Meinung nach für Vielfalt, Wettbewerb und Beratungsqualität in der Versicherungsvermittlung?

Eine starke Konzentration auf wenige große Marktteilnehmer birgt langfristige Risiken. Sinkender Wettbewerb kann die Angebotsvielfalt einschränken und Innovationsanreize dämpfen – mit spürbaren Auswirkungen auf die Versicherungsvermittlung und die Entwicklung individueller Lösungen für unterschiedliche Kundensegmente.

Für Versicherungsagenten, die überwiegend in kleinen Strukturen tätig sind, erhöht das den Druck zusätzlich. Gleichzeitig zeigt die Branchenanalyse 2022 der WKO, dass die Unternehmensnachfolge ein zentrales Thema bleibt: 26 % der Agenten planen in den nächsten zehn Jahren eine Übergabe, während mehr als die Hälfte aktuell keine vorsieht oder noch unentschieden ist. Das verdeutlicht einerseits die Stabilität vieler Betriebe, andererseits die wachsende Bedeutung von Nachfolge und Kontinuität.

Im Zuge von Konsolidierungen kann eine frühzeitig und langfristig geplante Übergabe dennoch Chancen bieten. Unser bevorzugtes Modell ist eine schrittweise Übergabe mit aktiver Zusammenarbeit, die Wissenstransfer, Kundenbindung und operative Stabilität sichert. Wird die Planung hingegen zu spät begonnen, drohen

„Zentralisierung kann kurzfristig Kosten senken, langfristig leidet die operative Nähe zu den Kunden.“



KR Horst Grandits, Bundesgremialobmann der Versicherungsagenten

Verluste an Bestand, Know-how und Vertrauen. Kooperationen oder die Einbindung in größere Strukturen können zudem Skaleneffekte bringen, sofern finanzielle Risiken sorgfältig berücksichtigt werden. Umso wichtiger bleibt die persönliche Kompetenz der Agenten: regionale

Verankerung, fachliche Expertise und Nähe zum Kunden sind entscheidend, um Beratungsqualität und strategische Ziele zu sichern. Effizienzgewinne durch Konzentration dürfen nicht zu Lasten von Vielfalt, Wettbewerb und Qualität gehen. Als Fachorganisation unterstützen wir unsere Mitglieder dabei – etwa in

rechtlichen Fragestellungen über die Landesgremien.

Viele Versicherungsagenten stehen vor strategischen Weichenstellungen: wachsen, kooperieren oder bewusst in bestehenden Strukturen bleiben.

Welche Optionen halten Sie in den kommenden fünf bis zehn Jahren für realistisch und zukunftsfähig?

Versicherungsagenten haben grundsätzlich verschiedene strategische Optionen, die alle ihre Berechtigung haben – abhängig von den eigenen Zielen, Ressourcen und regionalen Gegebenheiten.

Agenten, die expandieren wollen, können durch Kooperationen oder den Aufbau kleiner Netzwerke



zusätzliche Marktanteile erschließen. Dies erfordert sorgfältige Planung, Investitionen und die Fähigkeit, Prozesse effizient zu steuern. Auch Kooperationen innerhalb von Gruppen oder mit anderen Agenturen bieten Chancen, Ressourcen zu bündeln und Synergien zu nutzen, während die operative Nähe zu den Märkten erhalten bleibt.

Ein eigenes Büro ist zudem ein Kriterium für die Vergabe des VALERIE-Gütesiegels, das auf großes Interesse stößt. Wir erwarten, dass die Anzahl der Versicherungsagenten mit eigenem Büro in der kommenden Branchenanalyse 2026 weiter steigen wird.

Kurz gesagt: Es gibt keine Einheitslösung. Wichtig ist, dass jeder Versicherungsagent seine Strategie auf die eigenen Stärken, die Unternehmensziele und die regionalen Bedingungen abstimmt. Mit klaren Prioritäten und professionellem Vorgehen bleibt jede dieser Optionen auch in fünf bis zehn Jahren realistisch und zukunftsfähig.

Steigende regulatorische Anforderungen gelten als einer der zentralen Treiber für strukturelle Veränderungen im Markt. Spüren Versicherungsagenten diesen Druck in vergleichbarer Weise – oder sind sie organisatorisch anders aufgestellt?

Versicherungsagenten spüren die steigenden regulatorischen Anforderungen selbstverständlich, da sie den gesamten Versicherungsmarkt betreffen. Gleichzeitig sind sie aufgrund ihrer flexiblen und kundenorientierten Organisationsstruktur gut darauf vorbereitet, auf solche Veränderungen zu reagieren. Viele Agenturen nutzen moderne digitale Lösungen, kontinuierliche Weiterbildung und maßgeschneiderte Beratungskonzepte, um regulatorische Vorgaben effizient umzusetzen, ohne die Nähe zum Kunden zu verlieren.

Gleichzeitig bemerken wir nicht nur eine Zunahme der regulatorischen Anforderungen, sondern auch erste Schritte zur Deregulierung. Ein aktuelles Beispiel ist der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Änderung der Offenlegungsverordnung. Künftig würden Versicherungsagenten von bestimmten Offenlegungspflichten befreit, was ihre Beratungsarbeit erleichtert, ohne dass die Qualität der Kundenbetreuung leidet. Solche Entwicklungen zeigen, dass Versicherungsagenten regulatorischen Druck nicht nur meistern, sondern organisatorisch flexibel darauf reagieren und Chancen nutzen, um ihre Professionalität und Servicequalität weiter zu stärken.

Digitalisierung und Automatisierung werden oft als notwendige Antwort auf Effizienz- und Kostendruck gesehen. Wo sehen Sie sinnvolle Entlastung für Versicherungsagenten – und wo besteht die Gefahr, dass persönliche Betreuung in den Hintergrund rückt?

Digitalisierung und Automatisierung bieten Versicherungsagenten viele Chancen, insbesondere um Routineaufgaben zu entlasten und Abläufe effizienter zu gestalten. So bleibt mehr Zeit für die persönliche Beratung und die Betreuung komplexer Kundenanliegen.

Zurzeit redet und hört man viel zum Thema Entbürokratisierung, z.B. seitens der Maßnahmen der Bundesregierung, aber auch in der Versicherungswirtschaft bezüglich der Vereinfachung der elektronischen Kommunikation. Aus Sicht der Versicherungsagenten ist es wesentlich, dass diese Erleichterungen auch für die Kommunikation zwischen Agenten und ihren Kundinnen und Kunden genutzt werden können. Vor diesem Hintergrund arbeitet das Bundesgremium daran, eine praxisgerechte und branchenweit einheitliche Regelung sicherzustellen.

Darüber hinaus wird der Einsatz von Künstlicher Intelligenz auch bei Agenturen Einzug halten, z. B. bei Deckungsprüfungen oder als Assistenzsystem in der Verwaltung.

Weitere Digitalisierung und KI werden dazu beitragen, Agenturen zu entlasten und Abläufe effizienter zu gestalten – ohne dass der persönliche Kontakt und die individuelle Beratung der Kunden in den Hintergrund rücken.

„Es gibt keine Einheitslösung. Wichtig ist, dass jeder Versicherungsagent seine Strategie auf die eigenen Stärken, die Unternehmensziele und die regionalen Bedingungen abstimmt.“

Abschließend gefragt: Wie sollte sich der Markt aus Ihrer Sicht entwickeln, damit Versicherungsagenten auch künftig wirtschaftlich erfolgreich arbeiten können und gleichzeitig das Vertrauen der Kunden erhalten bleibt?

Damit Versicherungsagenten auch künftig wirtschaftlich erfolgreich arbeiten können und das Vertrauen der Kunden erhalten bleibt, ist es entscheidend, dass der Markt sowohl Rahmenbedingungen bietet, die profes-

sionelle Beratung fördern, als auch die Kundennähe stärken. Dazu gehören eine ausgewogene Regulierung, praxisgerechte Digitalisierung und transparente, verständliche Produkte.

Versicherungsagenten müssen die Möglichkeit haben, individuelle Lösungen anzubieten und komplexe Sachverhalte verständlich zu erklären – genau das schafft Vertrauen und langfristige Kundenbeziehungen. Gleichzeitig ist es wichtig, dass Agenturen organisatorisch und technologisch unterstützt werden, beispielsweise durch digitale Tools, KI-Assistenzsysteme oder Mitglieder-Apps, um effiziente Prozesse mit hoher Beratungsqualität zu verbinden.

Insgesamt sollte sich der Markt so entwickeln, dass Versicherungsagenten ihre Stärken – persönliche Betreuung, Kompetenz und Kundennähe – voll ausschöpfen können, während moderne Technologien und klare Rahmenbedingungen ihre Arbeit effizienter machen und nachhaltig sichern. •