

# BRANCHEN- ANALYSE



EINE INFORMATION DES BUNDESGREMIUMS  
DER VERSICHERUNGSAGENTEN



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

in den vergangenen Jahren hat sich das Umfeld der Versicherungsagenten stark verändert. Digitalisierung, wachsende Ansprüche in der Weiterbildung, vermehrte Bürokratisierung und nicht zuletzt Corona führten zu Veränderungen im unternehmerischen Handeln. In Zahlen ließen sich die Veränderungen, aber auch die generellen Rahmenbedingungen für die einzelnen Agenturen bisher nur grob erfassen. Dank der umfangreichen Branchenstudie des renommierten Forschungsinstituts KMU-Forschung Austria lassen sich die vielen individuellen Erfolgswege nun auch in konkreten Daten nachweisen. Wie groß ist die durchschnittliche Versicherungsagentur? Wie viele Kunden betreut sie im Schnitt? Wie wichtig sind Aus- und Weiterbildung? Was sind die Herausforderungen der Zukunft? Wie entwickeln sich die Versicherungsagenturen wirtschaftlich? ...

Die spannenden Antworten auf Fragen wie diese finden Sie hier im neuen Branchenfolder. Als aktive Interessenvertretung sind wir stolz auf unsere erfolgreiche Branche und auf die vielen starken Mitglieder.

**KommR Horst Grandits**  
Bundesgremialobmann

**KommR Karlheinz Hödl**  
Bundesgremialobmann-Stellvertreter

**Helmut Emberger**  
Bundesgremialobmann-Stellvertreter

**Sinan Ibili, MSc**  
Bundesgremialgeschäftsführer

**DIE VERSICHERUNGSAGENTEN BILDEN DAS GRÖSSTE VERSICHERUNGSNETZWERK IN ÖSTERREICH.**

Das Gremium der Versicherungsagenten in der WKO bündelt die Kraft der Mitglieder zu einer starken Marke. Es bietet den Mitgliedern hohe Sicherheit, ist ein erfolgreicher Partner der Versicherungswirtschaft und eine verlässliche Versicherung für alle Kunden in Österreich.

Als unbürokratische Nahversorger sind Versicherungsagenturen begehrte Arbeitgeber vor Ort und bieten schnelle Hilfe in Krisenfällen.

Das Bundesgremium der Versicherungsagenten ist die Berufsvertretung der Versicherungsagenten in der Wirtschaftskammer Österreich. Es vertritt die Interessen der Mitglieder gegenüber Geschäftspartnern, Gesetzgebern und Behörden in Österreich und auf EU-Ebene. Das Bundesgremium zählt 7.703 Versicherungsagenten als aktive Mitglieder in allen Bundesländern.

Sämtliche Aussagen beziehen sich gleichermaßen auf Frauen und Männer. Um der besseren Lesbarkeit willen wurde nur die männliche Form verwendet.

Impressum: Bundesgremium der Versicherungsagenten • Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien, Österreich • Idee, Konzeption & Artwork: www.kommhaus.com  
Druck: WKO • Vorbehaltlich Irrtümer, Änderungen und Druckfehler • 2022

# Fakten auf einen Blick



**aktive Versicherungsagenten in Österreich:** stabile und krisenresiliente Branche



**Einfachagenten**



**Mehrfachagenten**



**Beschäftigte österreichweit**



**der Unternehmer sind Kleinunternehmer:** kleinteilige Struktur, oftmals familiengeführte Unternehmen



**Gründungsquote:** Im Jahr 2021 erfolgten trotz Corona 914 Neugründungen. Die Quote hat sich seit 2015 verdoppelt.



**sind hauptberuflich als Versicherungsagent tätig** und betreuen am häufigsten über 750 Kunden.



**sind nebenberuflich als Versicherungsagent tätig** und betreuen am häufigsten bis zu 100 Kunden.



**87 %**

**der Versicherungsagenten investieren in Weiterbildung**



**Beratungsqualität:** reglementiertes Gewerbe mit einem hohen Qualitätsniveau



**Erfahrungswerte:** 12 Jahre ist der durchschnittliche Versicherungsagent bereits selbstständig tätig.



**Knapp die Hälfte der Versicherungsagenten** ist zwischen 50 und 64 Jahre alt.



**Zufriedenheitsquote in der Branche**

## KERNBOTSCHAFTEN

# Versicherungsagenten ...



### ... SCHAFFEN VERTRAUEN & WERTSCHÄTZUNG

**NUR ZUFRIEDENE KUNDEN SICHERN NACHHALTIG UNTERNEHMERISCHE EXISTENZEN.** Die Versicherungsagenten wissen das. Daher setzen sie penibel alle gesetzlichen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten um. Der Fokus liegt auf einer objektiven, auf den Kundenbedarf ausgerichteten Auswahl des besten Versicherungsschutzes. Die Versicherungsagenten stellen auch die Hilfe bei der Schadenregulierung sicher. Kostenlos natürlich. So schaffen sie Vertrauen und Wertschätzung.



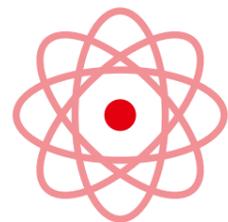
### ... SIND VERLÄSSLICHE NAHVERSORGER & VERSICHERER VOR ORT

**HANDSCHLAGQUALITÄT** und das außergewöhnliche Wertverständnis für Menschen in schwierigen Lebenslagen machen die Versicherungsagenten zu verlässlichen Nahversorgern vor Ort und somit dauerhaft zur Nummer eins auf dem Markt.



### ... SIND TOP AUSGEBILDET

**ALS REGLEMENTIERTES GEWERBE** verfügen Versicherungsagenten über hochwertige Ausbildungen, die zukunftsorientiert und europaweit anwendbar sind. Die Weiterbildungsverpflichtung und das Commitment zum lebenslangen Lernen sind Garantien dafür. Im Mittelpunkt stehen dabei neben der Versicherungsagenten-Befähigungsprüfung als Voraussetzung zur Selbstständigkeit auch unternehmens-, gewerbe-, sozialversicherungs- oder steuerrechtliche Seminare sowie Weiterbildungen in den Bereichen Kundenzufriedenheit sowie Konsumenten- und Datenschutz.



### ... BIETEN SERVICE AUF ALLEN KANÄLEN

**VERSICHERUNGSAGENTUREN SIND ORTE DER KOMMUNIKATION.** Hier hat das persönliche Gespräch mit den Kunden einen hohen Stellenwert. Parallel dazu sind die Versicherungsprofis via Telefon, Videotelefonie, E-Mail und auch über die Sozialen Medien erreichbar. Das spart Zeit und Ressourcen, schont Umwelt und Gesundheit und schafft auf effizientem Weg den gewünschten Versicherungsschutz.

## KERNBOTSCHAFTEN



### ... SIND DAS GRÖSSTE NETZWERK

**7.703 AKTIVE UNTERNEHMEN** machen das Gremium der Versicherungsagenten zu Österreichs größtem Versicherungsvertrieb.



### ... ZÄHLEN BERATUNG ZU IHREN KERN- KOMPETENZEN

**UM IMMER IM INTERESSE DES KUNDEN ZU AGIEREN,** setzen sich Versicherungsagenten dafür ein, mehr Zeit für die Kernkompetenz Beratung zu gewinnen. Unterstützt werden sie dabei vom Ausbau der Onlinekommunikation sowie optimaler Ausstattung der Agentur samt effizienter Prozesse und zeitgemäßer digitaler Infrastruktur.



### ... ARBEITEN NACHHALTIG & SORGSAM

**DIE ZUKUNFT UNSERES PLANETEN GEHT UNS ALLE AN –** Versicherungsagenten arbeiten und planen nachhaltig. Sie leben Umweltschutz nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern auch in der Beratung der Kunden. Im Sinne des EU-Aktionsplans für Nachhaltige Finanzierung informieren sie bei anlageorientierten Versicherungsprodukten über nachhaltige Investitionen und die Einstufung gemäß ESG-Kriterien (Umwelt, Soziales, verantwortungsvolle Unternehmensführung).



### ... HABEN SICH ALS KRISEN- RESILIENT ERWIESEN

**SIE SIND AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN** ein zuverlässiger Partner der Versicherungsnehmer.



### ... SIND EIN ZUVERLÄSSIGER ARBEITGEBER & STEUERZAHLER

**IN DER ÖSTERREICHISCHEN FINANZ- UND VERSICHERUNGSBRANCHE SIND VERSICHERUNGSAGENTEN EIN ERHEBLICHER WIRTSCHAFTSFAKTOR.** Sie sorgen für stabile Steuereinnahmen, minimieren finanzielle Risiken der Menschen und sind zudem ein beliebter und verlässlicher Arbeitgeber vor Ort.



### ... STELLEN EIN PERFEKTES BINDEGLIED DAR

**DIE VERSICHERUNGSAGENTEN SIND DAS PERFEKTE BINDEGLIED ZWISCHEN VERSICHERER UND VERSICHERUNGSNEHMER.** Sie analysieren die Wünsche und Bedürfnisse der privaten und gewerblichen Kunden und wählen aus dem angebotenen Produktportfolio das optimale Produkt für den Kunden.

## BRANCHENANALYSE

# Der Branchenüberblick im Detail

**BESTIMMENDE MERKMALE DER BRANCHE SIND EIN HOHER ANTEIL AN EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN SOWIE DIE AUFGLIEDERUNG IN HAUPT- UND NEBENBERUFLICHES UNTERNEHMERTUM.**

**74,3 %**  
EPUs

**99,7 %**  
Kleinstunternehmen

**3.079**  
Beschäftigte

### KLEINTEILIGE STRUKTUR MIT EINEM HOHEN EPU-ANTEIL

74,3 % der Unternehmen sind EPUs und beschäftigten keine Mitarbeiter. Der Anteil von Unternehmen mit 0 bis 9 unselbstständig Beschäftigten liegt bei 99,7 %. In absoluten Werten sind das 7.677 von insgesamt 7.703 Unternehmen, die zu den Kleinstunternehmen gezählt werden können. Den Kleinunternehmen (10-49 Mitarbeiter) gehören insgesamt 23 Unternehmen bzw. ein Anteil von 0,3 % der Unternehmen an. Lediglich drei Unternehmen der Branche zählen zur Kategorie „mittlere Größe“ mit 50 bis 249 Mitarbeitern. Großunternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern gibt es in der Branche keine.

**Tabelle 1: Unternehmen 2021 nach Unternehmensgrößenklassen**

Unternehmensgrößenklasse*	Anzahl	Anteil in %
0-9 Beschäftigte	7.677	99,7
10-49 Beschäftigte	23	0,3
50-249 Beschäftigte	3	0
250 und mehr Beschäftigte	0	0
<b>Summe</b>	<b>7.703</b>	<b>100</b>

\* Stand: Dezember 2021; Größenklassen der unselbstständigen Beschäftigten (Beschäftigungsverhältnisse; ohne geringfügig Beschäftigte)

Quelle: WKÖ, Branchendaten, Versicherungsagenten, Stand: Mai 2022

### BESCHÄFTIGUNGSZAHL

Die österreichischen Versicherungsagenten beschäftigen insgesamt 3.079 unselbstständige Mitarbeiter. Mit 1.393 (63,4 %) ist weit mehr als die Hälfte dieser Mitarbeiter in Kleinunternehmen beschäftigt. 23,6 % arbeiten in Unternehmen mit 10 bis 49 Beschäftigten, 13 % haben Dienstgeber, die zwischen 50 und 249 Mitarbeiter beschäftigen.

Ein Arbeitgeberbetrieb verfügt durchschnittlich (Median) über einen vollzeitbeschäftigten Mitarbeiter, eine teilzeitbeschäftigte Person und einen selbstständigen Partner bzw. Subagenten. Unter den Arbeitgeberbetrieben ist der Anteil der Unternehmen mit ein bis fünf Mitarbeitern mit 66 % am größten. 21 % der Unternehmen beschäftigen sechs bis neun Mitarbeiter. 13 % der Unternehmen haben zehn und mehr Mitarbeiter angestellt. Der Frauenanteil der Beschäftigten liegt bei 66,4 %.

**Tabelle 2: Unselbstständige Beschäftigte 2021 nach Unternehmensgrößenklassen**

Unternehmensgrößenklasse*	Anzahl	Anteil in %
0-9 Beschäftigte	1.393	63,4
10-49 Beschäftigte	518	23,6
50-249 Beschäftigte	287	13
250 und mehr Beschäftigte	0	0
<b>Summe</b>	<b>2.198</b>	<b>100</b>

## BRANCHENANALYSE

### RECHTSSTELLUNG

Versicherungsagenten können in unterschiedlicher Rechtsstellung tätig sein. 57 % üben ihren Beruf als Einfachagent aus, sind also ausschließlich für ein Versicherungsunternehmen tätig. 43 % sind als Mehrfachagenten tätig und arbeiten für mehrere Versicherungsunternehmen. Unter den Mehrfachagenten geben 41 % an, für mehr als zehn Versicherungsunternehmen tätig zu sein. Jeweils ein Drittel arbeitet mit bis zu fünf Versicherungsunternehmen zusammen, ein Drittel mit sechs bis zehn Versicherungsunternehmen.

Ein Viertel der Versicherungsagenten gibt an, im Strukturvertrieb tätig zu sein. 42 % sind in einer Partnerschaft aktiv. Eine solche kann etwa mit einer Generalagentur, mit Partnern oder Subagenten eingegangen werden.

Beachtlich hoch ist die Zufriedenheitsquote mit der aktuellen Beschäftigungssituation und der Rechtsstellung. 94 % der Versicherungsagenten möchten ihre Rechtsstellung nicht ändern. Insgesamt liegt der Wunsch, die Branche zu verlassen, bei unter 1,5 %.

**57 %**  
Einfachagenten

**43 %**  
Mehrfachagenten

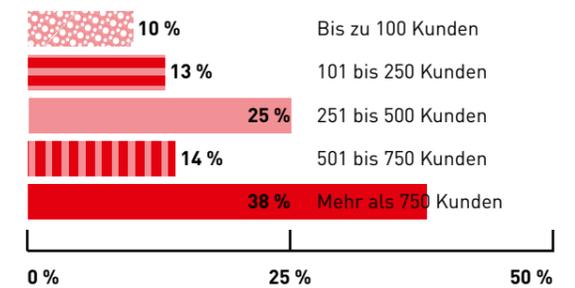
**94 %**  
der Versicherungsagenten möchten ihre Rechtsstellung nicht ändern.

**71 %**  
der Versicherungsagenten sind hauptberuflich tätig.

### HAUPT-/NEBENBERUFLICHE TÄTIGKEIT

Mehr als zwei Drittel (71 %) sind in der Branche hauptberuflich tätig. 29 % üben ihre Tätigkeit als Versicherungsagenten nebenberuflich aus. Hauptberuflich Beschäftigte betreuen überwiegend eine größere Kundenanzahl und arbeiten im Durchschnitt 43 Stunden in der Woche. Jene Agenten, die ihre Tätigkeit hauptberuflich ausüben, betreuen zumeist mehr als 750 Kunden (38 %). Ein Viertel der hauptberuflichen Versicherungsagenten betreut 251 bis 500 Kunden. 14 % widmen sich 501 bis 750 Kunden. 13 % widmen sich 101 bis 250 Versicherungsnehmern und 10 % einer Anzahl von weniger als 100 Kunden.

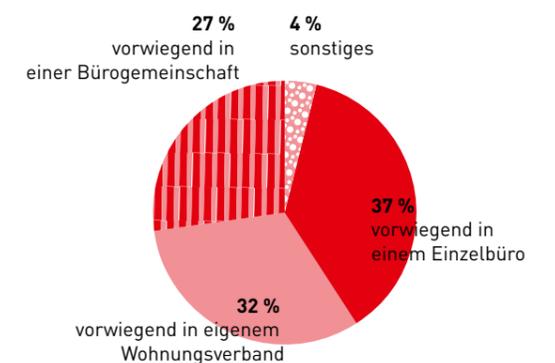
**Grafik 1: Kundenstruktur bei hauptberuflichen Versicherungsagenten (Anteil der Unternehmen in %)**



### BÜROORGANISATION

37 % der Versicherungsagenten geben ein eigenes Büro als Arbeitsplatz an. Jeweils ein knappes Drittel arbeitet in der eigenen Wohnung (32 %) bzw. in einer Bürogemeinschaft 27 % mit anderen Selbstständigen.

**Grafik 2: Räumlichkeiten zur Ausübung der Tätigkeit als selbstständiger Versicherungsagent (Anteil der Unternehmen in %)**



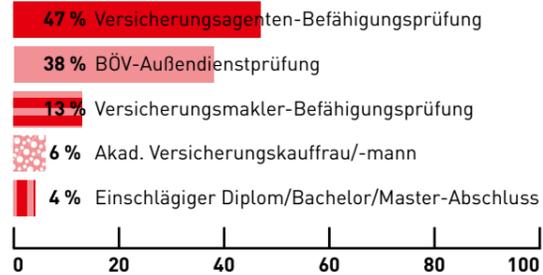
# BRANCHENANALYSE

## QUALIFIKATION UND AUS- & WEITERBILDUNG

Fast ein Drittel (28 %) kann auf einen Lehrabschluss an einer Berufsschule als höchste abgeschlossene Ausbildung verweisen. 22 % verfügen über eine Matura in einer Berufsbildenden Mittleren Schule oder einer Allgemeinbildenden Höheren Schule. 17 % absolvierten eine Meister- bzw. Befähigungsprüfung, knapp 15 % besitzen einen Studienabschluss.

In puncto Grundausbildung überwiegen naturgemäß versicherungsspezifische Abschlüsse. 47 % der Versicherungsagenten haben die Versicherungsagenten-Befähigungsprüfung absolviert. 38 % sind Absolventen einer BÖV-Außendienstprüfung. 13 % der Befragten geben an, eine Versicherungsmakler-Befähigungsprüfung abgelegt zu haben. 6 % der Versicherungsagenten können auf einen Abschluss als akademischer Versicherungskaufmann verweisen. 4 % sind nach Abschluss einer einschlägigen Diplom-/Bachelor-/Master-Prüfung Akademiker.

**Grafik 3: Versicherungsspezifische Ausbildungsabschlüsse der Versicherungsagenten**  
(Anteil der Unternehmen in %)



Bildung spielt für die Versicherungsagenten eine zentrale Rolle. 96 % der Unternehmen messen einer stetigen Weiterbildung eine hohe bzw. mittlere Bedeutung bei. Daher ist es nicht verwunderlich, dass 87 % der Unternehmer im Jahr 2021 Ausgaben für persönliche Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen getätigt haben. 74 % der Arbeitgeberbetriebe investierten in Weiterbildungsmaßnahmen ihrer Mitarbeiter.

Im Mittelpunkt der Weiterbildung stehen die Angebote der Landesgremien, die weitgehend bekannt sind. 88 % der Unternehmer

kennen das Angebot ihres Landesgremiums. Die Zufriedenheit mit diesem Angebot ist hoch: 42 % der Befragten sind sehr zufrieden, weitere 36 % sind zufrieden. 18 % stehen dem Weiterbildungsangebot ihres Landesgremiums neutral gegenüber. Lediglich 4 % der Versicherungsagenten sind unzufrieden.

**47 %**

der Versicherungsagenten haben die Versicherungsagenten-Befähigungsprüfung absolviert.

**88 %**

der Versicherungsagenten kennen das Weiterbildungsangebot ihres Landesgremiums.

Für

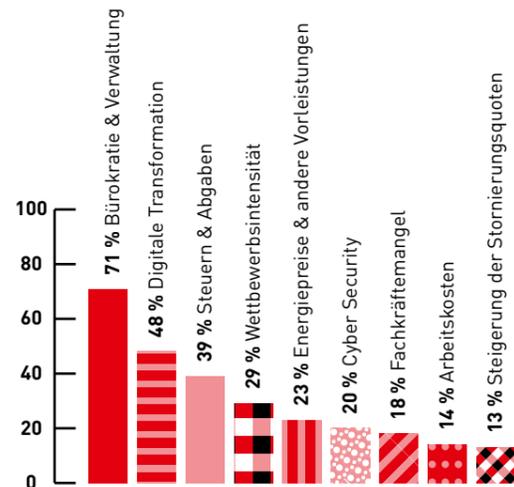
**71 %**

der Befragten ist „Bürokratie und Verwaltung“ die größte Herausforderung der Zukunft.

## HERAUSFORDERUNGEN

Bei der Frage nach den größten Herausforderungen der Zukunft antworteten satte 71 % mit „Bürokratie und Verwaltung“.

**Grafik 4: Herausforderungen der Versicherungsagenten für die nächsten drei Jahre** (Anteil der Unternehmen in %)

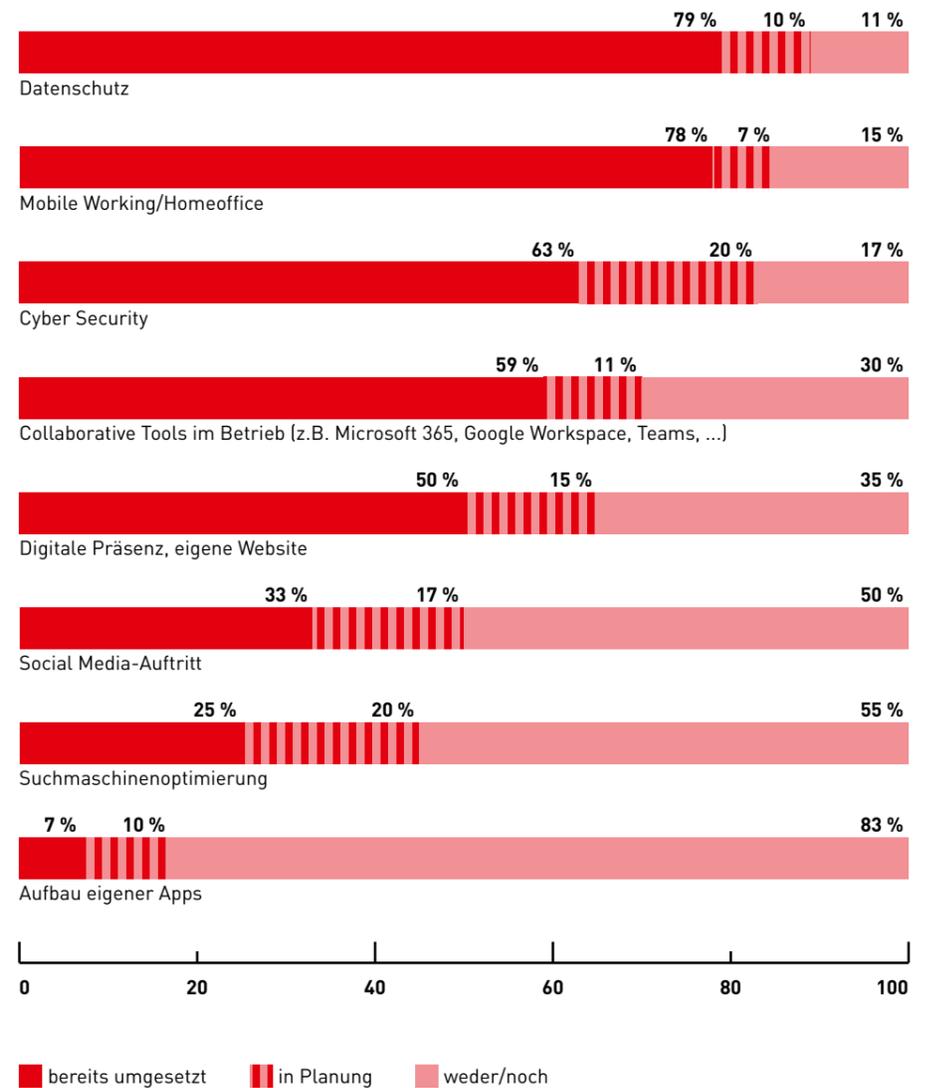


# BRANCHENANALYSE

## DIGITALISIERUNG

Mehr als die Hälfte der Versicherungsagenten sieht das Thema Digitalisierung bzw. digitale Transformation als große Zukunftsherausforderung. Datenschutz, Mobile Working bzw. Homeoffice und Cybersicherheit führen laut Studie die Themenlandschaft an.

**Grafik 5: Umsetzung von Digitalisierungsthemen** (Anteil der Unternehmen in %)



## BRANCHENANALYSE

### UNTERNEHMENSÜBERGABE

Einer der kritischsten Prozesse im Lebenszyklus von Unternehmen ist die Unternehmensübergabe. 26 % der Versicherungsagenten sind nach eigener Angabe in den nächsten zehn Jahren davon betroffen. 21 % der Befragten haben sich diesbezüglich noch nicht festgelegt.

Bei gut einem Drittel der Unternehmen (37 %), die eine Übergabe geplant haben, ist die Entscheidung bezüglich der Nachfolge bereits getroffen. Der Rest befindet sich noch im Entscheidungsprozess.

**26 %**

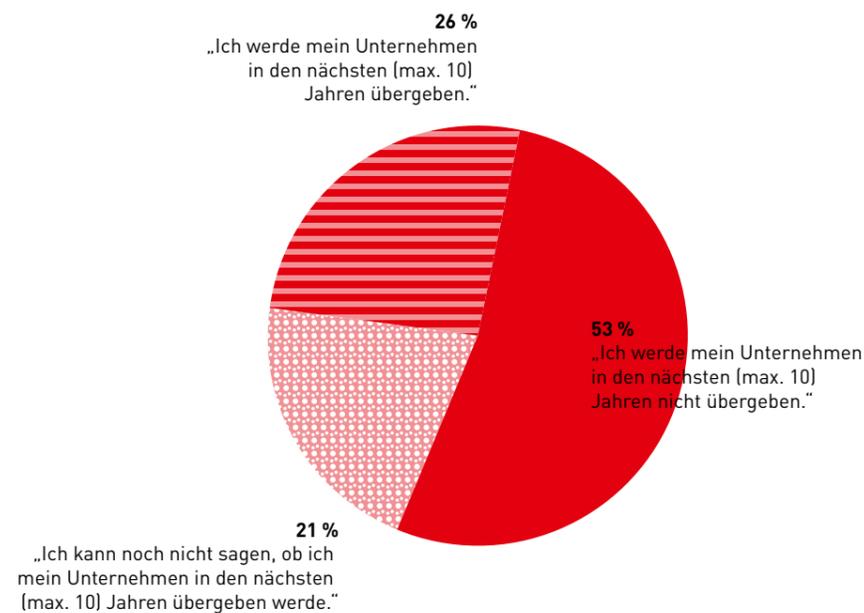
der Befragten wollen ihr Unternehmen in den nächsten 10 Jahren übergeben.

Mehr als

**50 %**

der Befragten geben an, ihr Unternehmen in den kommenden 10 Jahren nicht zu übergeben.

**Grafik 6: Planung von Unternehmensübergaben in den nächsten (max. 10) Jahren**  
(Anteil der Unternehmen in %)



### BEURTEILUNG DER GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die meisten Unternehmer (41 %) verzeichnen nach eigener Angabe aktuell eine gute Geschäftsentwicklung und erwarten das auch für die Zukunft (2023 bis 2025). Rund ein Drittel beurteilt sowohl ihre aktuelle Geschäftsentwicklung als auch die Prognosen durchschnittlich.

Rund ein Sechstel gibt an, aktuell eine sehr gute Geschäftsentwicklung zu haben und prognostiziert das auch für die zukünftige Entwicklung. Die wenigsten Versicherungsagenten verzeichnen eine schlechte (7 %) oder sehr schlechte (3 %) Geschäftsentwicklung, sodass auch die wenigsten eine (sehr) schlechte Geschäftsentwicklungen für die Jahre 2023 bis 2025 erwarten (8 % bzw. 2 %).

## BRANCHENANALYSE

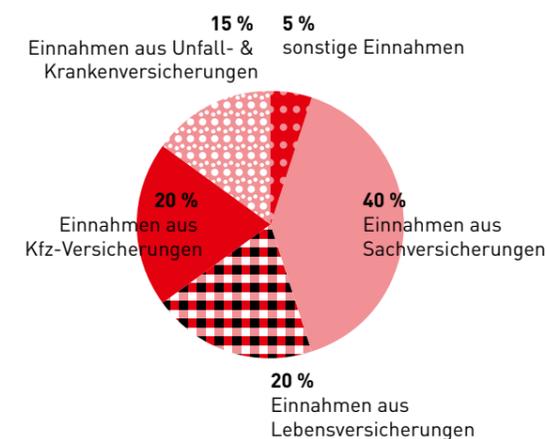
**41 %**

der Befragten verzeichnen eine gute Geschäftsentwicklung.

### EINNAHMEN

Hauptberufliche Versicherungsagenten ohne Mitarbeiter nahmen im Jahr 2021 durchschnittlich mehr als 50.000 Euro ein. Unternehmen mit ein bis fünf Mitarbeitern verdienten knapp 180.000 Euro p. a., jene mit sechs bis neun Mitarbeitern 340.000 Euro. Unternehmen mit zehn und mehr Versicherungsagenten verzeichneten 2021 durchschnittlich Einnahmen in Höhe von 1.100.000 Euro. Nebenberuflich agierende Versicherungsagenten verzeichneten 2021 bei durchschnittlich 14,2 Arbeitsstunden pro Woche Einnahmen in der Höhe von 11.000 Euro p. a. Die durchschnittlichen Einnahmen pro Zulassungsstelle liegen bei knapp unter 40.000 Euro p. a., wobei Zulassungsstellen praktisch nur bei hauptberuflichen Versicherungsagenten mit Mitarbeitern eine Rolle spielen.

**Grafik 7: Einnahmenverteilung der Versicherungsagenten** (Anteil der Unternehmen in %)



### EINNAHMENVERTEILUNG NACH VERSICHERUNGSARTEN

2021 lassen sich durchschnittlich 40 % der Einnahmen auf Sachversicherungen zurückführen. Je 20 % entfallen auf Lebensversicherungen sowie auf Kfz-Versicherungen, 15 % der Einnahmen wurden im Bereich Unfall- und Krankenversicherungen lukriert. 5 % sind auf sonstige Einnahmen wie z. B. Leasing, Büro- und Personalkostenzuschüsse sowie anteilige Provisionen von Subagenten zurückzuführen.

Die Versicherungsagenten wurden darüber hinaus befragt, wie sich ihr Versicherungsbestand im Jahr 2021 im Vergleich zum Jahr 2020 verändert hat. Der größte Zuwachs (durchschnittlich + 7,6 %) ergibt sich bei Sachversicherungen, dicht gefolgt von Unfall- und Krankenversicherungen mit durchschnittlich + 5,6 % und bei Lebensversicherungen sowie Kfz-Versicherungen mit jeweils + 4,3 %. Insgesamt konnte der Versicherungsbestand 2021 im Vergleich zu 2020 in allen Bereichen gesteigert werden.

## BRANCHENANALYSE

### KOSTEN- UND LEISTUNGSSTRUKTUR

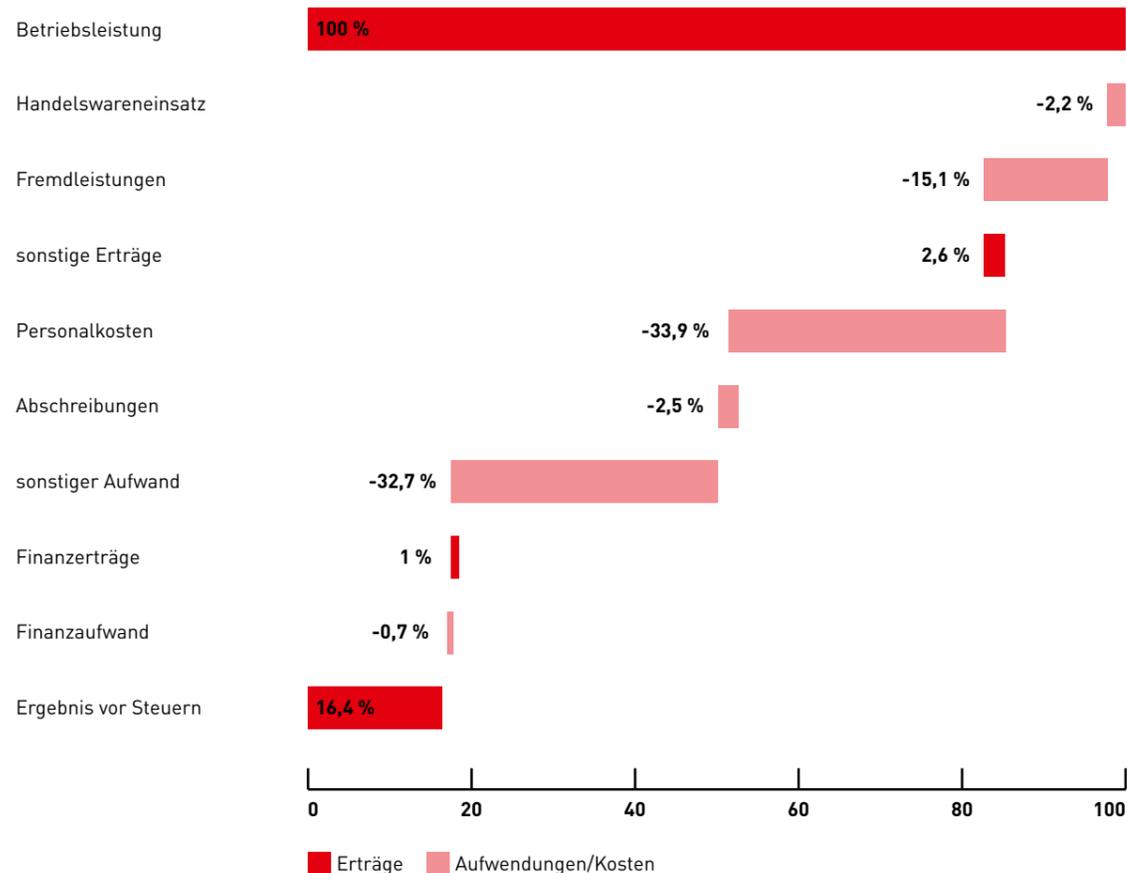
Die Aufstellungen bilanzierender Unternehmen weisen Personalkosten (durchschnittlich 33,9 % im Bilanzjahr 2019/20) als größten Kostenfaktor aus. Sonstige Aufwendungen (Miete/Pacht, Fuhrpark/Transportkosten, Rechts-, Beratungs- und Versicherungskosten etc.) stellen den zweitgrößten Kostenblock dar und machen 32,7 % der Betriebsleistung aus. Die Fremdleistungen liegen bei 15,1 %. Nach Berücksichtigung von Finanzerträgen und -aufwendungen erzielen die Unternehmen im Durchschnitt einen Gewinn vor (Ertrags-) Steuern in Höhe von 16,4 % des Netto-Umsatzes. Das bedeutet, dass pro 100 Euro Umsatz (netto) 16,4 Euro Gewinn (vor Steuern) erwirtschaftet werden.

Im Fünfjahresvergleich ist die durchschnittliche Umsatzrentabilität der Versicherungsagenten von 15,7 % auf 16,4 % des Netto-Umsatzes (+ 0,7 %-Punkte) gestiegen.

Die Kosten- und Leistungsstruktur der Einnahmen-Ausgaben-Rechner unter den Versicherungsagenten weisen nach Berücksichtigung der Finanzeinnahmen und -ausgaben von 0,1 % bzw. 1,1 % durchschnittlich einen Gewinn vor Steuern von 20,9 % aus.

Unternehmen mit fünf Mitarbeitern verzeichneten 2021 durchschnittliche Einnahmen in der Höhe von knapp 180.000 Euro p.a. Bei einem Gewinn vor (Ertrags-)Steuern in Höhe von durchschnittlich 16,4 % ergibt das rechnerisch einen Gewinn von knapp 30.000 Euro.

**Grafik 8: Kosten- und Leistungsstruktur bei Versicherungsagenten**  
(in % der Betriebsleistung; Bilanzjahr 2019/20)



## BRANCHENANALYSE

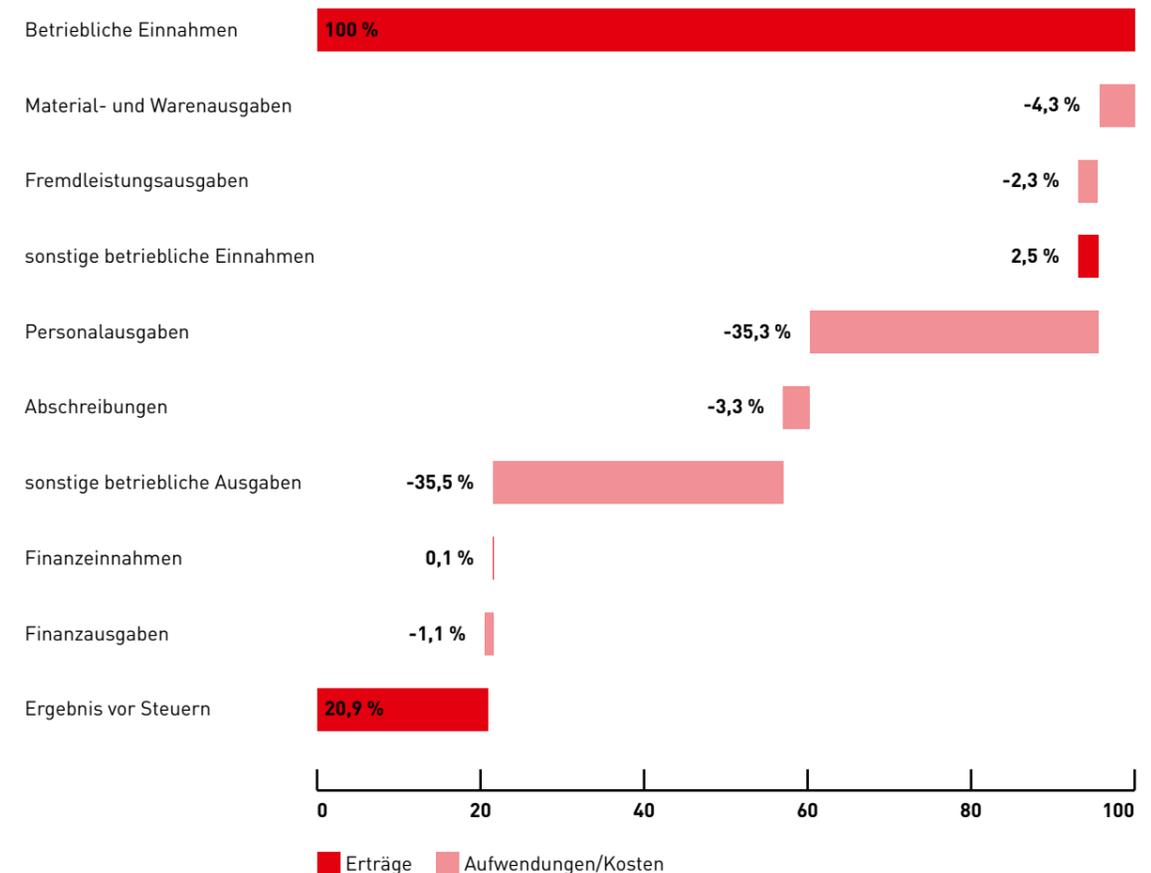
Unternehmen in der Kategorie mit sechs bis neun Mitarbeitern erzielen durchschnittlich Einnahmen in der Höhe von 340.000 Euro p.a. Das ergibt einen Gewinn vor (Ertrags-) Steuern von durchschnittlich über 55.000 Euro pro Unternehmen. Unternehmen mit zehn und mehr Versicherungsagenten verzeichneten im Vorjahr durchschnittliche Einnahmen in Höhe von 1.100.000 Euro. Die Gewinne vor (Ertrags-) Steuern liegen in dieser Größenkategorie rechnerisch bei durchschnittlich 180.000 Euro pro Unternehmen.

### EIGENKAPITALAUSSTATTUNG

Die Eigenkapitalquote ist in der Branche mit 36 % im Bilanzjahr 2019/20 im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben. Damit konnte

der Aufwärtstrend, welcher in den Bilanzjahren von 2015/16 bis 2017/18 gegeben war, stabilisiert werden. Das Eigenkapital ist ein bedeutendes Risikopolster, das grundsätzlich zu einer geringeren Krisenanfälligkeit und einer besseren Bonität beiträgt. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht sollte ein Mindestwert von 30 % erreicht werden, die bilanzierenden Versicherungsagenten liegen im Durchschnitt deutlich über diesem Wert. Die bilanzierenden Unternehmen in der marktorientierten Wirtschaft (über alle Sektoren hinweg) verfügen im Durchschnitt über 34 % ihres Vermögens als Eigenkapital und liegen damit unter der Branche der Versicherungsagenten.

**Grafik 9: Kosten- und Leistungsstruktur bei Versicherungsagenten; E/A-Rechner**  
(in % der betrieblichen Einnahmen; Bilanzjahr 2019/20)



# Statements



Die Studie zeigt, dass die Versicherungsagenten verlässliche und beliebte Partner der Österreicher sind. Unsere Branche wächst, ist wirtschaftlich bestens aufgestellt und ein Vorbild an Aus- und Weiterbildung. Gleichzeitig sind wir bestens vernetzt und halten unser Niveau gemeinsam auf dem gewohnt hohen Level.

Auf diese nun auch empirisch erwiesenen Fakten dürfen wir sehr stolz sein.

Diese Erkenntnisse passen perfekt zur Rolle als regionaler Nahversorger zur Absicherung von Risiken. Die Versicherungsagentur ist die Versicherung vor Ort, die für die Menschen greifbar ist. In Kombination mit dem direkten Rückhalt, den die Versicherungen den Agenturen bieten, ist die Vertriebsform einzigartig. Das wissen die Österreicherinnen und Österreicher zu schätzen. Aus diesem Grund haben sie die Versicherungsagentur zum größten Netzwerk an Versicherungsunternehmen in Österreich gemacht.“

**KommR Horst Grandits**  
Bundesgremialobmann



Unsere Branche hat auch in schwierigen Zeiten bewiesen, dass wir jederzeit für die Österreicher da sind – vor Ort, unbürokratisch und schnell. Wir sind das verlässliche Bindeglied der Menschen zu den großen Versicherungsunternehmen und erheben dieses Konstrukt zu einer Partnerschaft auf Augenhöhe. Das ist unsere Stärke, unser Alleinstellungsmerkmal in der Branche. Und es funktioniert für alle Seiten wunderbar, wie die aktuelle Branchenstudie eindrucksvoll belegt.“

**KommR Karlheinz Hödl**  
Bundesgremialobmann-  
Stellvertreter



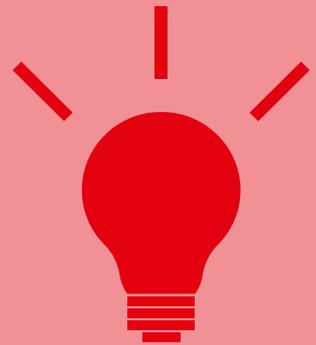
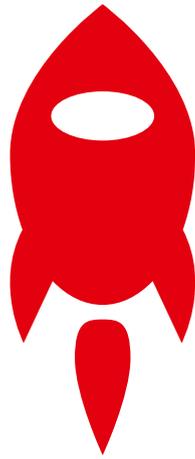
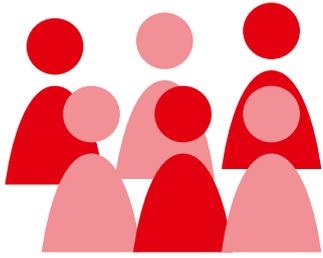
Das größte Netzwerk an Versicherungsunternehmen in Österreich – das sind wir Versicherungsagenten. Die Branchenstudie zeigt auch, warum gerade dieses Vertriebsmodell so erfolgreich ist. Wir vereinen die Sicherheit großer Versicherungen mit persönlicher Nähe und höchster Beratungsqualität. Dass wir zudem eine starke Gemeinschaft sind, die sich gerne zu Netzwerkveranstaltungen, Seminaren und Kongressen trifft, ist ein besonderer Mehrwert, der das Dasein als Versicherungsagent zusätzlich attraktiv macht.“

**Helmut Emberger**  
Bundesgremialobmann-  
Stellvertreter



Die Versicherungsagenten sind innerhalb der WKO ein noch relativ junges Gremium. Umso beeindruckender ist der außerordentlich hohe Ausbildungsgrad unserer Mitglieder. Bereits die Hälfte hat die anspruchsvolle Versicherungsagenten-Befähigungsprüfung erfolgreich abgeschlossen und der Anteil wird sich in Zukunft erhöhen. Jeder zehnte Versicherungsagent hat einen universitären Abschluss oder die akademische Ausbildung zur Versicherungskauffrau bzw. zum Versicherungskaufmann absolviert. Das ist wirklich beeindruckend und zeigt, mit welcher hoher Qualität die Versicherungsagenten ihren Kunden zur Seite stehen.“

**Sinan Ibili, MSc**  
Bundesgremial-  
geschäftsführer



**Bundesgremium der  
Versicherungsagenten  
Wiedner Hauptstraße 63  
1045 Wien  
Österreich**

**Telefon: +43 5 90 900 3318  
Fax: +43 5 90 900 113318**

**[www.dieversicherungsagenten.at](http://www.dieversicherungsagenten.at)**

