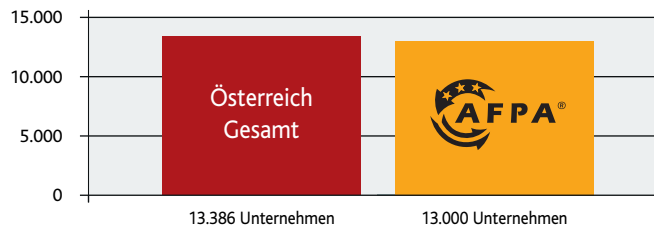
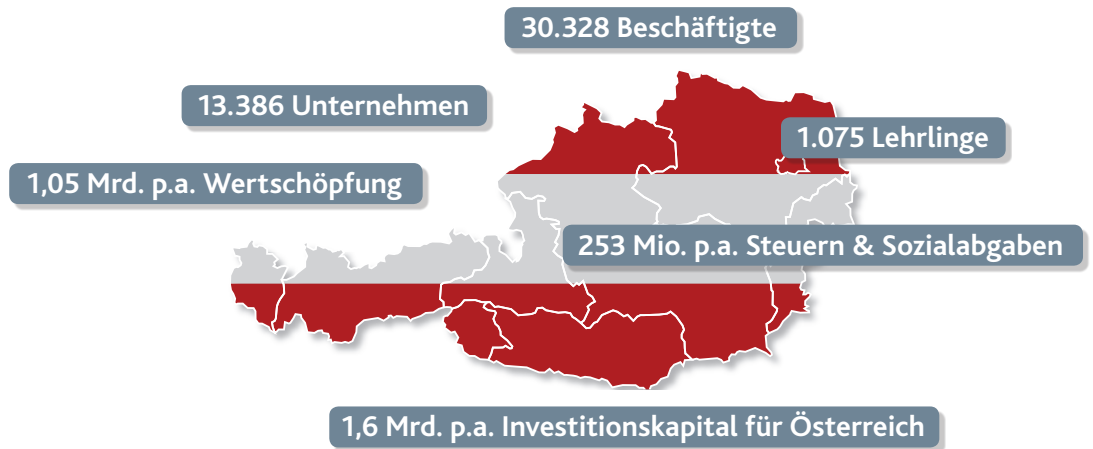




Branchenprofil

**Selbständige Versicherungsmakler, -agenten
und Vermögensberater in Österreich**

Branchenprofil



Selbständige Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater

Die selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater sowie jene Unternehmen, die als Produktgeber und Dienstleister für diese auftreten, stellen einen wesentlichen Faktor der finanziellen Infrastruktur des Landes dar.

Insgesamt finden **30.328 Personen** Arbeit. In **Vollzeitäquivalenten** berechnet sind dies **25.477 Stellen**, die weitgehend dezentral zur Verfügung stehen. Die Branche schafft so nicht nur Arbeitsplätze in den verschiedensten Regionen, sondern ermöglicht auch eine dezentrale Versorgung und Beratung der Verbraucher vor Ort.

Durch die Arbeit der Branche fließen jährlich **1,05 Mrd. Euro an Sachausgaben, Löhnen und Honoraren** in den Wirtschaftskreislauf zurück. Zusätzlich werden jedes Jahr **Steuern und Sozialabgaben** im Umfang von **253 Mio. Euro** entrichtet. Über das investierte bzw. veranlagte Kapital stehen der Wirtschaft jährlich rund **1,6 Mrd. Euro frisches Kapital** zur Verfügung.

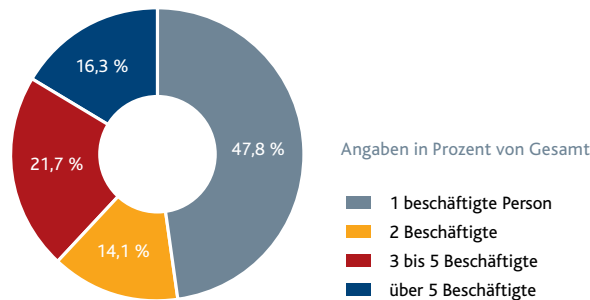


Betriebe und Betriebsgrößen

Nahezu die Hälfte der Betriebe sind typische Ein-Personen-Unternehmen.

Auch bei den Betrieben mit zwei Personen (**14,1 % Anteil**) ist ein hoher Anteil an Teilzeitbeschäftigung der jeweils zweiten Person zu kalkulieren.

Mit **21,7 %** geben etwas mehr als **ein Fünftel der Betriebe** eine Größe zwischen **drei und fünf Beschäftigten** an und nur **knapp über 16 %** haben **mehr als fünf Beschäftigte** im Betrieb. Typischerweise ist die Branche also von Ein-Personen-Unternehmen geprägt, die völlig auf eigene Verantwortung und eigenes Risiko ihrem Beruf nachgehen.



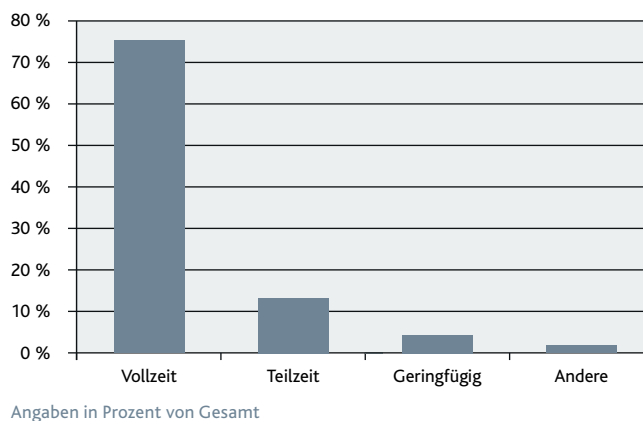
Betriebsgrößen

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Beschäftigungsverhältnisse

Im Bereich der selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater sind über drei Viertel der Beschäftigten Vollzeitbeschäftigte. Eine **Teilzeitbeschäftigung** liegt bei nur **16,6 %** der Personen vor und eine **geringfügige Beschäftigung** bei **5,6 %**.

Diese Werte spiegeln einerseits die betriebliche Größenstruktur der Branche mit ihrem hohen Anteil an Ein-Personen-Unternehmen wider, zeigen andererseits aber auch auf, dass die Erwerbsbasis für die meisten hier beschäftigten Personen deren wesentliche Lebensgrundlage darstellt.

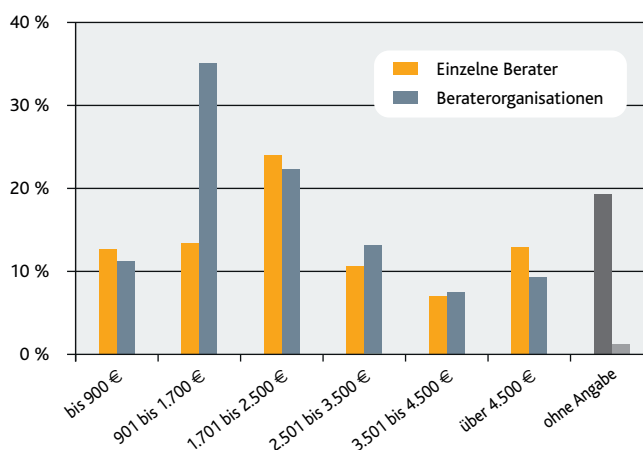


Beschäftigungsverhältnisse

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Einkommensstrukturen

Nahezu die Hälfte der Betriebe der selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater sind typische Ein-Personen-Unternehmen. **65 %** haben **Umsätze bis zu 25.000 Euro** pro Jahr. Auffallend ist der hohe Anteil, die keine Angabe zum Bruttogehalt gemacht haben. Da es sich dabei primär um Ein-Personen-Unternehmen handelt, ist davon auszugehen, dass sich diese **19,3 %** ohne Angabe vor allem auch auf **Bruttoeinkommen bis zu 1.700 €** beziehen. Ökonomisch betrachtet operiert die Mehrheit in einem Umsatz- und Einkommensbereich, der mit der unteren Hälfte der Einkommen der in Österreich unselbständig Beschäftigten zu vergleichen ist.



Bruttoeinkommen der Beschäftigten

Angaben in Prozent von Gesamt, Einkommen pro Monat

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

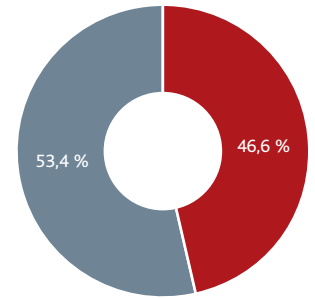
Großer Frauenanteil

Wenngleich das Bild der Branche in der Öffentlichkeit deutlich männlich dominiert ist, sprechen die Fakten der Erhebung doch gegen dieses – vor allem durch Medien und Werbung – geprägte Bild: fast die Hälfte der vollzeitbeschäftigten Personen in diesem Bereich ist weiblich, mit **53,4 %** überwiegt der Anteil der Männer nur unwesentlich.

Vollzeitbeschäftigte F/M

Angaben in Prozent von Gesamt

- Frauen
- Männer



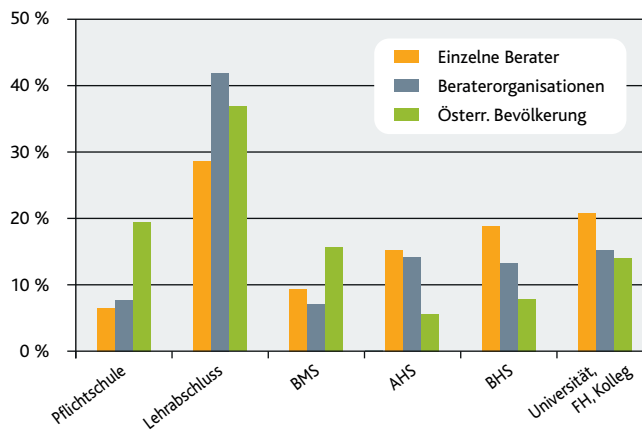
AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Hohes Niveau der Ausbildung

Beschäftigte nach Ausbildung

Angaben in Prozent von Gesamt (ohne Nennungen „keine Angabe“)

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research



Vergleicht man die Ausbildungsstrukturen der Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater mit jenen der Gesamtbevölkerung, so zeigt sich, dass:

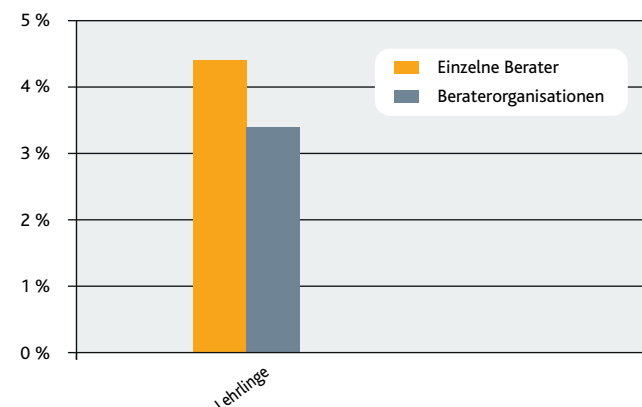
1. der **Anteil der Pflichtschüler** deutlich unter jenem der Gesamtbevölkerung liegt (**Faktor 2,5 bis 3**),
2. Der Anteil der Personen mit **AHS und BHS Ausbildung** um zumindest den **Faktor 2 über der Gesamtbevölkerung** liegt,
3. Der Anteil der Personen mit

akademischen Abschluss um nahezu die Hälfte höher ist als in der gesamten Bevölkerung.

Abgesehen also von den branchenspezifischen Ausbildungsanforderungen, die für die Beschäftigung in diesem Bereich erforderlich sind, liegt auch das formale schulische Ausbildungsniveau der Beschäftigten deutlich über jenem der Gesamtbevölkerung.

Ausbildung von Lehrlingen

Von den insgesamt beschäftigten Personen entfallen bei den **Beraterorganisationen 3,4 %**, bei den Maklern sogar um einen Prozentpunkt mehr, insgesamt also **4,4 % auf Lehrlinge**. Fast jeder zehnte Arbeitsplatz wird von einem Lehrling gehalten. Bei insgesamt **30.328 Beschäftigten der Branche** und **25.477 Vollzeitäquivalenten** bedeutet dies **rund 1.075 Lehrstellen für Österreich**.



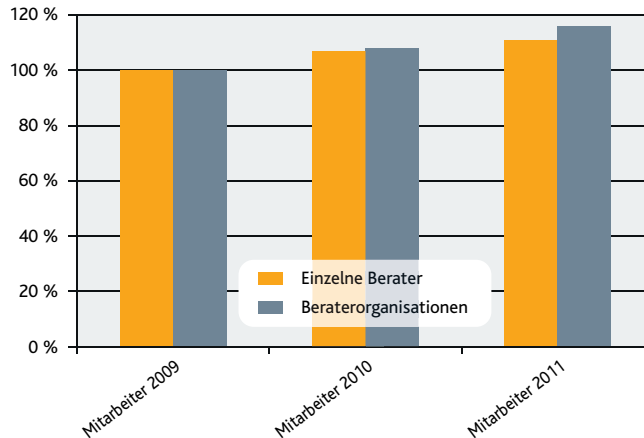
Lehrlingsanteil

Angaben in Prozent von Gesamt

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Entwicklung von Personal und Personalkosten

Die Entwicklung des Personalstandes verlief zwischen 2009 und 2011 durchgehend positiv. Über beide Jahre wurde der Mitarbeiterstand um insgesamt **11 % (Einzelne Berater)** bzw. **16 % (Beraterorganisationen)** ausgebaut und verläuft damit deutlich entgegen dem Trend Mitarbeiter abzubauen um Kosten zu sparen.

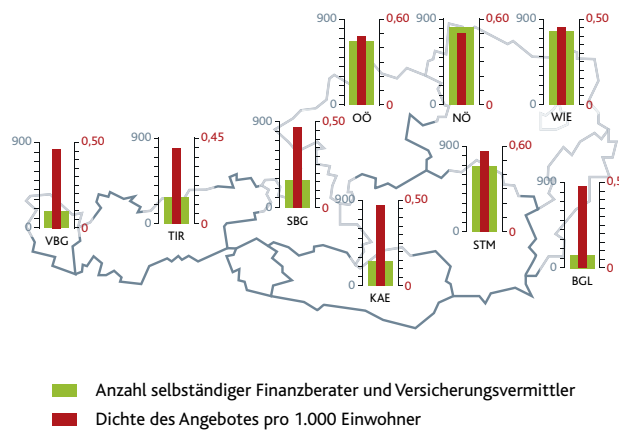


Entwicklung der Beschäftigten

Index, 2009 = 100
AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Regionale Verfügbarkeit des Angebotes

Zu den wesentlichen Merkmalen und Leistungsversprechen der Branche zählt der Anspruch die angebotenen Dienstleistungen möglichst nahe an den Kunden zu bringen, um dadurch unnötigen Aufwand für Anfahrten, Wartezeiten etc. zu vermeiden. Im Vergleich der Bundesländer zeigt sich, dass die Versorgung im Bundesländervergleich weitgehend vergleichbar ist. Die Dichte der Anbieter schwankt zwischen **0,39 Anbieter pro 1.000 Einwohner in Tirol bis 0,57 in der Steiermark**.

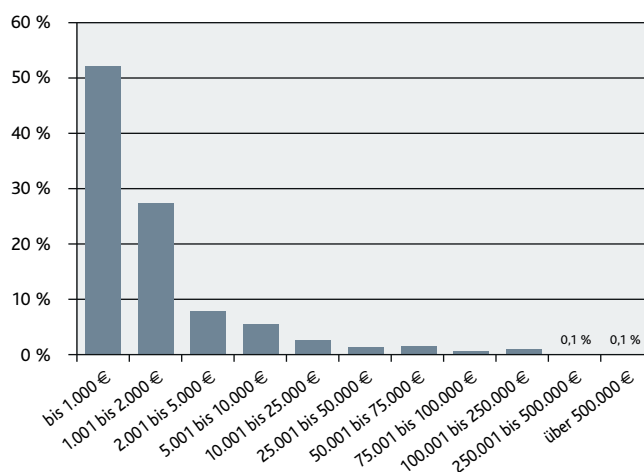


Regionale Dichte des Angebotes

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Kundenstrukturen

Zwischen **15 und 21,3 % der österreichischen Bevölkerung** erledigen Finanz- und Versicherungsangelegenheiten zumindest teilweise über selbständige Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater. Bei Kapitalanlagen sind **nahezu 9 von 10 Kunden** Kleinanleger und repräsentieren damit die überwiegende Mehrheit der Bevölkerung. Die meisten Österreicher kaufen ihre alltäglichen Versicherungen und Kapitalanlagen um durchschnittliche **Jahresprämien- bzw. Zahlungen bis zu 1.000 €** ein, beispielsweise für Haushalts- oder KFZ-Versicherungen, Einzahlungen für Bausparer, Ansparpläne, etc.



Volumina der Geschäftsfälle

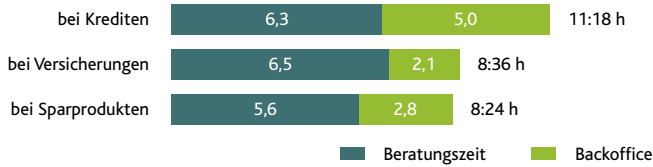
Angaben in Prozent von Gesamt
AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Zeitaufwand bis Abschluss oder Ablehnung durch Kunden

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

Zeitaufwand für Kunden

Untersucht wurde der Zeitaufwand, der erforderlich ist, um auf die Anfrage eines (potenziellen) Kunden zu reagieren und diese Anfrage entweder zu einem Geschäftsabschluss oder einer definitiven Ablehnung durch den Kunden zu bringen.



Seitens der selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater konnten genaue Zahlen zum Ablauf, unterteilt in Beratungszeit mit dem Kunden und erforderlicher Zeit im Backoffice-Bereich nach den Sparten Kredit, Versicherungen und Sparprodukte erhoben werden.

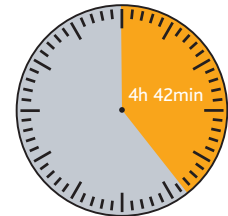
So ist der insgesamt geringste Zeitaufwand für die Legung von Angeboten zu Sparprodukten erforderlich. Insgesamt fallen hier pro Kundenanfrage **8 Stunden und 24 Minuten an Arbeitszeit** an, wobei der zeitliche Aufwand im Backoffice die Hälfte des Aufwandes der Beratung vor Ort (beim Kunden) ausmacht.

Etwas höher fällt der Aufwand für das Angebot von **Versicherungen** aus; hier fallen insgesamt **8 Stunden und 36 Minuten** an.

Am aufwändigsten sind **Kreditangebote** bei denen mit einem Aufwand von **11 Stunden und 18 Minuten** zu rechnen ist, bis ein Abschluss oder eine Ablehnung durch den Kunden folgt. Dieser hohe Aufwand ist vor allem durch die intensivere Arbeit im Backoffice bedingt, die Beratungszeit beim Kunden bewegt sich auf gleichem Niveau wie bei Versicherungen und Sparprodukten.

Durchschnitt Beratungsaufwand

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research

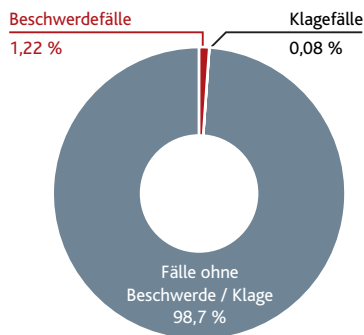


Häufigkeit von Reklamationen

Beschwerde- und Klagefälle

Angaben in Prozent, dokumentierende Unternehmen

AFPA-Marktanalyse 2012
SDI Research



Zum Teil aus gesetzlicher Verpflichtung, zum Teil weil die untersuchten Firmen aus eigenem Interesse des Qualitätsmanagements Aufzeichnungen führen, zum Teil aber auch weil die effektive Anzahl der Fälle so gering ist, dass **man die fraglichen Fälle namentlich kennt, konnten für diese Untersuchung** sehr detaillierte Angaben zu Problemfällen gegeben werden.

Unterschieden wurde dabei in a) informelle Beschwerdefälle, bei denen Kunden auf Grund von Unklarheiten, Unzufriedenheit mit den Leistungen oder den Produkten beim Unternehmen urgieren und b) formale und juristische Fälle bei denen eine Beschwerde entweder nicht zu einer zufriedenstellenden Lösung für den Kunden geführt hat und dieser in Folge dessen zu Gericht ging oder gleich den Rechtsweg beschritten hat.

Bei selbständigen Versicherungsmaklern, -agenten und Vermögensberatern kam es bei den dahingehend untersuchten **7.063 Geschäftsfällen in 48 Fällen zu einer Kundenbeschwerde** und in **drei Fällen zu einer gerichtlichen Klage**, entsprechend einem **Anteil von 1,22 % Beschwerden und 0,08 % Klagefällen**.

Das heißt in jedem **82igsten Geschäftsfall** kommt es zu einer Unzufriedenheit des Kunden und in jedem **1.250igsten Fall zu einer Klage**.

Volkswirtschaftliche Bedeutung

Gesamtwirtschaftliche Leistungen Einzelne Berater	Basis (in Tsd. €)	854.373
	Anteil an Wertschöpfung	Leistungen in Tsd. €
Reinvestitionen durch Sachaufwendungen	15,5 %	132.428
Reinvestitionen durch Personalkosten und Honorare	28,0 %	239.224
Steuerleistungen und SV-Abgaben	11,1 %	94.835
Gesamt	54,6 %	466.488

Gesamtwirtschaftliche Leistungen Einzelne Berater

Die selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater erzielten im Berichtsjahr 2011 einen Umsatz von **854,4 Mio. Euro (entsprechend 61.752 € pro Firma)**. Davon flossen **466,5 Mio. €** unmittelbar in den Wirtschaftskreislauf über Sachinvestitionen, Löhne und Honorare sowie Steuern und Sozialversicherungsabgaben zurück. Da die verbleibenden **Erträge von 387,9 Mio. €** wiederum die Grundlage der Einkünfte der Gewerbetreibenden darstellen – mehrheitlich handelt es sich um Ein-Personen-Unternehmen und Kleinst- bzw. Kleinunternehmen – geht auch der Teil dieses Betrages wiederum als Reinvestition und Steuer- bzw. SV-Leistung in den Wirtschaftskreislauf zurück.

Beraterorganisationen, Gesamt: 168				
	Anteil	Firmen	Klassenwert in €	HR Klassenumsatz in Tsd. €
Umsatz bis 5 Mio. €	30,8 %	52	5.000.000	258.720
Umsatz 5 Mio.+ bis 25 Mio. €	53,8 %	90	15.000.000	1.355.760
Umsatz über 25 Mio. €	15,4 %	26	25.000.000	646.800
Gesamt	100 %	168		2.261.280

Gesamtwirtschaftliche Leistungen Beraterorganisationen

Ähnlich zeigt sich die Situation bei den Knotenfirmen bzw. Beraterorganisationen, wenngleich auf insgesamt höherem Niveau, da diese vor allem als Produktgeber nicht nur die Leistungen vieler Berater bündeln, sondern darüber hinaus auch in direktem Kontakt mit den Endkunden stehen. Mit **rund 2,261 Mrd. Euro** erzielen die Beraterorganisationen einen Umsatz, der etwas mehr als das Dreifache Volumen der Umsätze der selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater ausmacht.

Für beide Gruppen kommen noch jene Einkommenssteuern und SV-Abgaben hinzu, die den Gewerbetreibenden und In- bzw. Teilhabern der Firmen entstehen. Auf Basis der Verteilung der Ertragsklassengrößen fallen hier **ca. 110 bis 115 Mio. Euro** an weiteren Abgaben an. Mit den Steuerleistungen und SV-Abgaben für Personal insgesamt werden somit mindestens **253 Mio. Euro pro Jahr** entrichtet.

In Summe fließen über die selbständigen Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater **939,9 Mio. Euro** direkt in den Wirtschaftskreislauf zurück und **1,6 Mrd. Euro** stehen der österreichischen Wirtschaft über Anleihen, Beteiligungen und Investitionsinstrumente als Kapital zur Verfügung.



Das AFPA Branchenprofil

Obwohl Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater im Bewusstsein durchaus präsent sind – fast jeder kennt direkt oder indirekt zumindest eine Person, die in dieser Funktion arbeitet – sind über die Branche selbst nur wenige Fakten bekannt.

Selbständige Versicherungsmakler, -agenten und Vermögensberater sind in erster Linie den Kunden verpflichtet und definieren sich über ihre Position als Experten in einem für den Laien nahezu unüberschaubaren Dschungel an unterschiedlichen Angeboten zu Versicherungen, Sparformen, Veranlagungsmöglichkeiten und Kreditangeboten.

Die AFPA als Branchenverband hat es sich zur Aufgabe gemacht, Fakten und Zahlen über die von ihr vertretenen Unternehmen und deren Bedeutung für das Land und seine Bürger zu erheben.

Im Auftrag der AFPA untersucht die Firma SDI-Research, als unabhängiges Marktforschungsinstitut, regelmäßig den heimischen Vermittler- und Beratermarkt. Damit schließt die AFPA diese Informationslücke und gibt der Beraterbranche erstmals ein Profil.

Quellenverzeichnis



AFPA Mitgliederbefragung. 2012

AssCompact Austria: Marktstudie Versicherungsmakler Österreich. 2011

Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend / Bundesrechenzentrum – Datenbank Versicherungsvermittlerregister. versicherungsvermittler.brz.gv.at

Bretz, Michael (Creditreform Wirtschaftsauskunftei Kubicki KG): Wirtschaftslage Mittelstand in Österreich. Herbst 2012. Mai 2012

Hanreich, Hanspeter; Kuscej, Hermann: Vermittlung von Finanzdienstleistungen in Österreich. Struktur und ökonomische Bedeutung. IHS 2007

Hauser, Dagmar; Eltner, Isabells (Versicherungsverband Österreich): Jahresbericht 2011 – 2011 ist sicher passiert. Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs VVO, 2012

Marsch, Peter: Gehaltsstudie Verkauf 2012. jobs Personalberatung GmbH

Specht, Werner: Nationaler Bildungsbericht Österreich 2009. Bundesministerium für Unterricht, Kunst und Kultur

Statistik Austria: Lohnsteuerdaten – Sozialstatistische Auswertungen. Stand 19.12.2012

Versicherungsjournal: Mehr Versicherungssteuer für den Fiskus. 30.07.2012

Versicherungsjournal: Die Kapitaleinlagen der Versicherungswirtschaft 2011. 31.07.2012

Versicherungsjournal: Wo die Österreicher bevorzugt Versicherungen abschließen: 07.09.2012

Versicherungsjournal: So geht's den Frauen in der Geld- und Versicherungsbranche: 10.09.2012

Austrian Financial & Insurance Professionals Association

Mooslackengasse 17, 1190 Wien

Phone +43 (0)1 230 60 3475 • Fax +43 (0)1 230 60 3476 • Mail gw@afpa.at • Web www.afpa.at