

Versicherungs- und Finanzmakler

im Wettbewerb mit ihren Pools?



Kompetenz in Sachen Nachfolge und Bewertung für Finanzanlage- und Versicherungsmakler seit 2011



Bewertung

- Sachverständige Wertermittlung – (Teil-)Bestände, Unternehmen
- Wertgutachten (Scheidungen, Erbschaften, Abfindungen,...)



Beratung

- Nachfolgeplanung für Seniomakler, Existenzgründer, Investoren
- M&A-Beratung, Strukturierung, Optimierung, Projektplanung



Vermittlung

- Maklerunternehmen, Assekuradeure, Maklerpools, Vertriebe
- Maklerbestände, Teilbestände, Geschäftsfelder



Moderation

- Verkaufs- und Nachfolgeverhandlungen
- Sondersituationen: Fusionen, Abspaltungen, Familienrat, Mediation



Absicherung

- Treuhänderische Absicherung von Unternehmern (MaklerTreuhand®)
- Verkauf und Übertragung von Unternehmen als Treuhänder

Resultate - gegründet von unabhängigen Experten

Andreas W. Grimm

- Jahrgang 1970, verheiratet, 2 Kinder
- Langjährige Führungserfahrung als Vorstand, Geschäftsführer, und Bereichsleiter bei Banken, Vertrieben und Versicherungen
- Diplom-Wirtschaftsingenieur und zertifizierter Bank-Controller
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft
- Mitglied Bundesfachkommission „Arbeitsmarkt und Alterssicherung“ des Wirtschaftsrats Deutschland



Thomas Öchsner

- Jahrgang 1964, verheiratet, 2 Kinder
- Langjähriger Erfahrung als Geschäftsführer, Beirat und Bereichsleiter im Bereich M&A, Beteiligungsmanagement und Business Development
- Begleitung von ca. 150 Unternehmenstransaktionen und Existenzgründungen
- geprüfter Sachverständiger für die Bewertung von Unternehmen und Beständen der Versicherungswirtschaft sowie
- Fachbereichsleiter für die Bewertung von Versicherungs- und Maklerbeständen des Bundesverbands der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.



Versicherungs- und Finanzmakler im Wettbewerb mit ihren Pools?



Anzahl der Versicherungsmakler in Deutschland scheint stabil zu sein

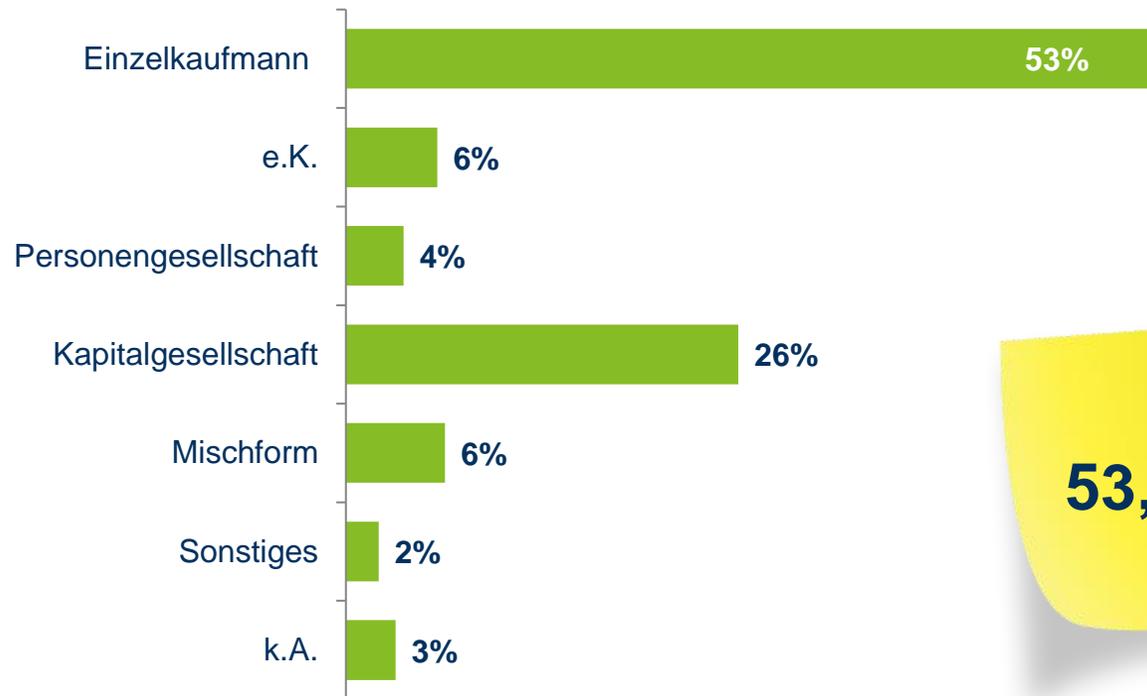


2022: 46.353

2023: 46.509

Weitere Angaben

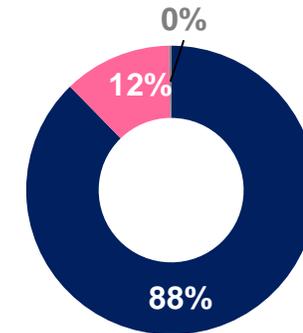
„In welcher Rechtsform sind Sie tätig?“



Ø
**53,7 Jahre
alt**

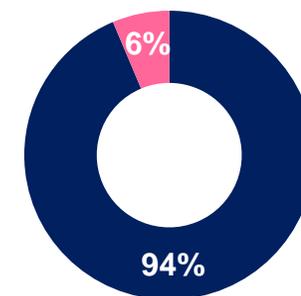
„Geschlecht?“

■ Männlich ■ Weiblich ■ Divers



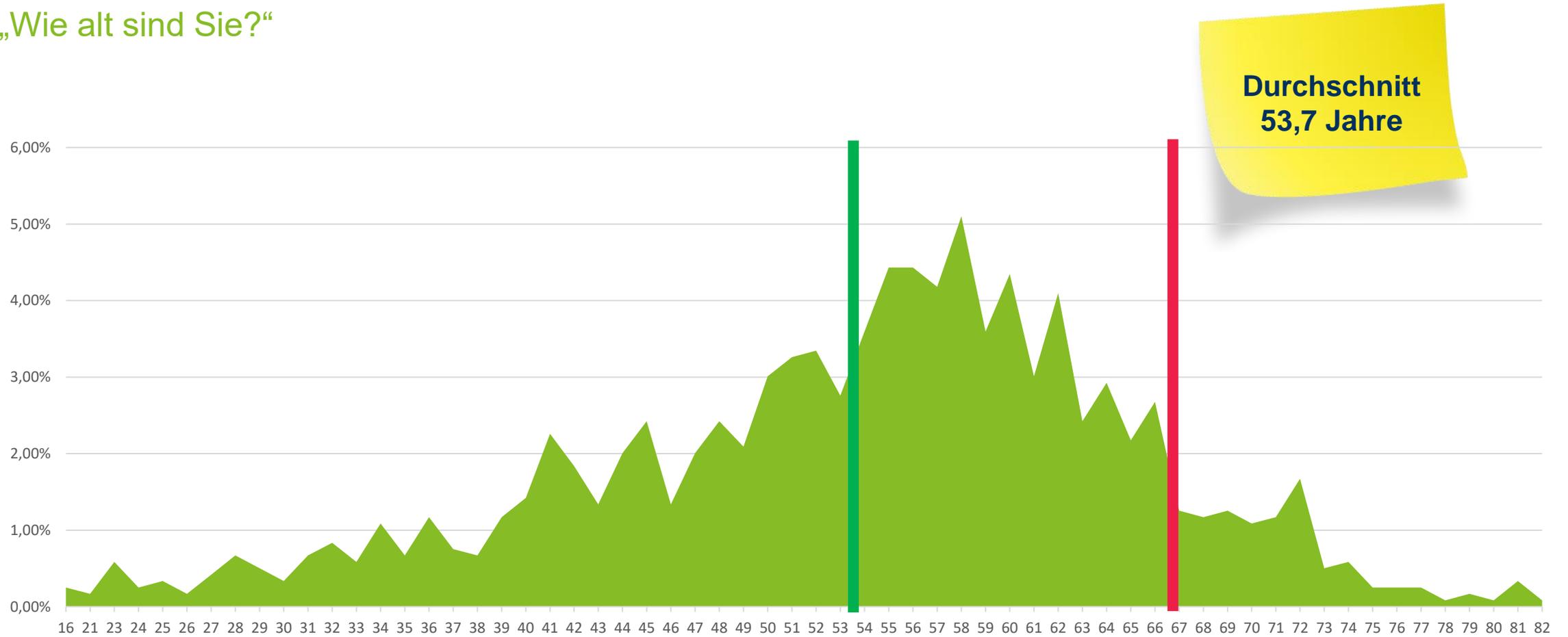
„Hauptberuflich?“

■ Ja ■ Nein



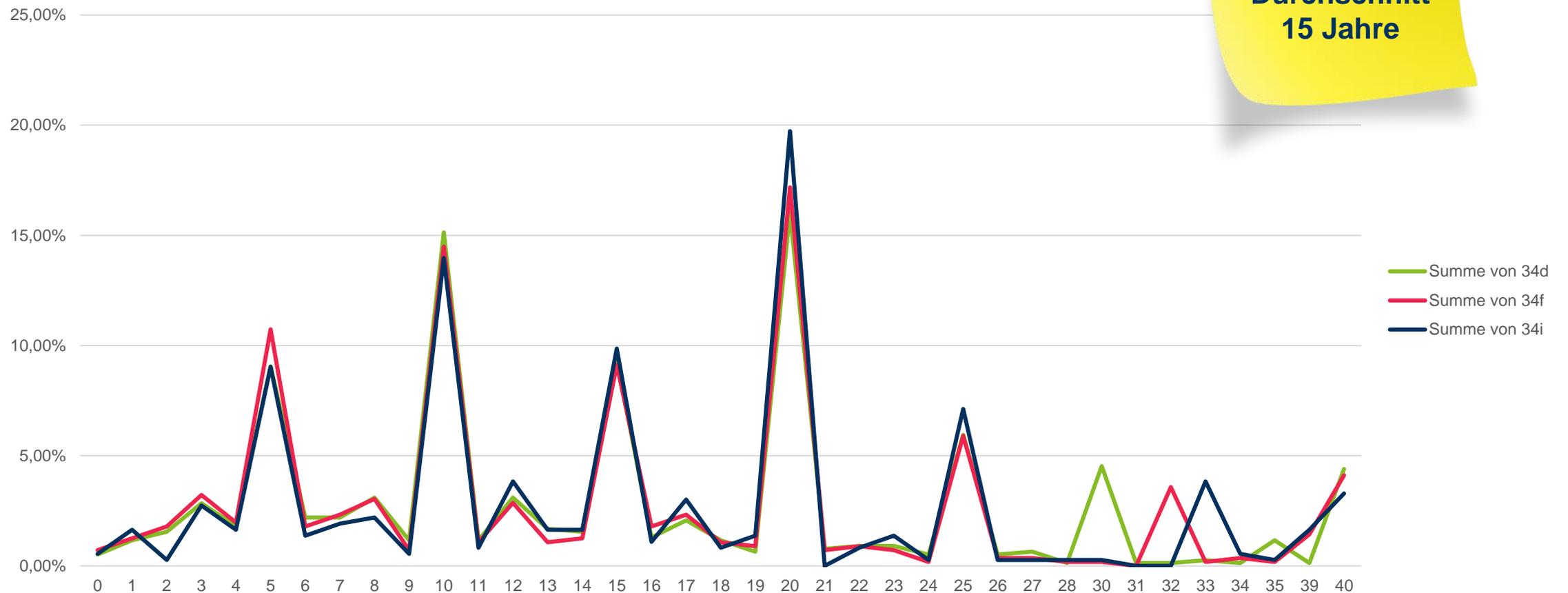
Alter

„Wie alt sind Sie?“



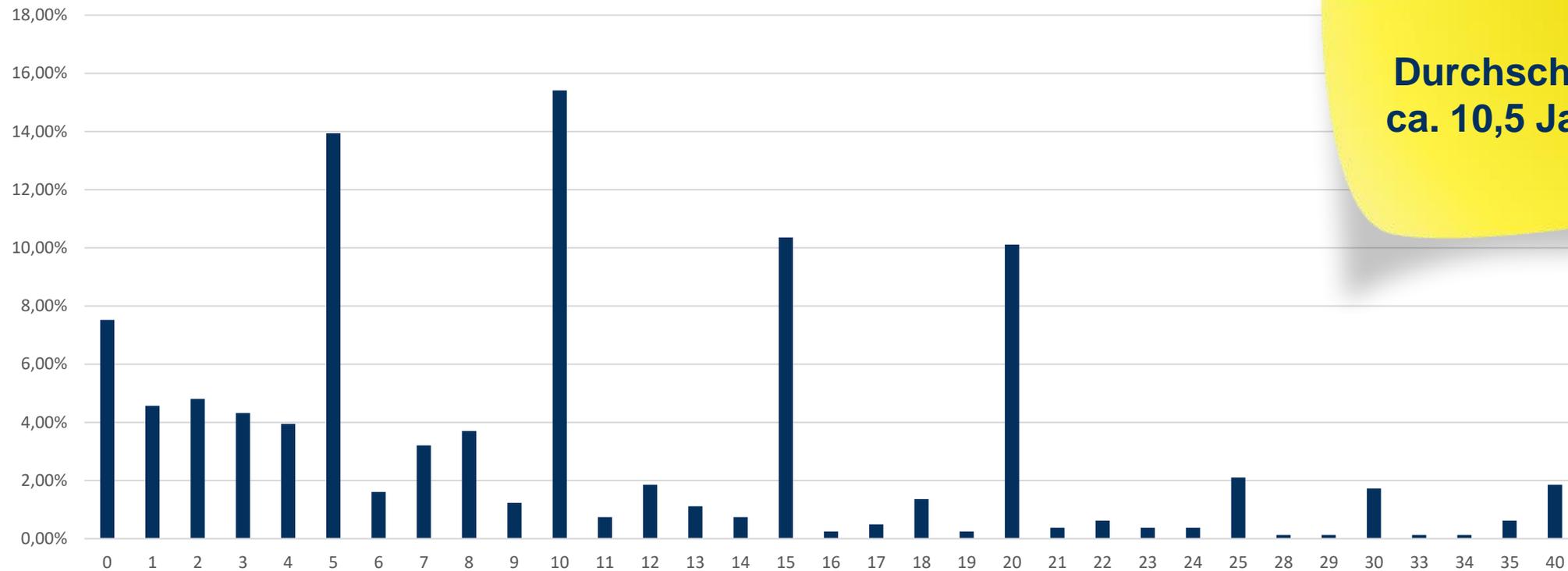
Verbleib der Branche

„Wann beabsichtigen Sie, Ihre Tätigkeit einzustellen? Innerhalb von ...“



Unternehmensnachfolge

In wie vielen Jahren wollen Sie Ihre eigene Unternehmensnachfolge geregelt haben?



**Durchschnitt
ca. 10,5 Jahre**

Unsere wichtigsten Erkenntnisse aus dem Vermittlerbarometer



- Makler neigen dazu, länger arbeiten zu wollen (müssen), als der Rest der Bevölkerung
- Die Makler sind bereits jetzt tendenziell überaltert – Überalterung wird steigen
- Die Folgen:
 - Chancen auf kurzfristige, geplante Übernahmen sinken / steigen nicht
 - Chancen auf perspektivische, ungeplante Übernahmen scheinen zu steigen
 - Für Produktgeber steigt die Gefahr, unbetreute Bestände aufzubauen

Was den Verjüngungsprozess gegenüber anderen Branchen verhindert oder verzögert



- Motivation zum Aufhören eher gering
 - Run off-Szenario erscheint oft, das rentabelstes Szenario zu sein
 - Run off-Szenario hat kaum negative Konsequenzen, wird nicht sanktioniert
 - Wirtschaftliche Verhältnisse zwingen viele zum Weitermachen
 - Branche suggeriert einen problemlosen Ausstieg auch zu einem späteren Zeitpunkt
 - Bindungsaktivitäten nehmen massiv zu.

Was den Verjüngungsprozess gegenüber anderen Branchen verhindert oder verzögert



- Senormakler sind oftmals schlecht über rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen informiert
 - durch eigene Nachlässigkeit
 - durch „market making“ ihrer Vertriebspartner und Bestandskäufer
- Vorurteile über Alternativen verhindern eine kaufmännisch fundierte Entscheidung

Ein Markt kommt nicht so richtig in Gang

Wir haben in den letzten Jahren eine erhebliche Verknappung des Angebots bei kleineren Beständen erlebt.



Ein funktionierender Markt bedient auch die Nachfrageseite



Die Nachfrage ist in den letzten Jahren drastisch gestiegen.

Es gibt für fast alle Bestände und Geschäftsmodelle Käufer

Der Konsolidierungsdruck im Markt steigt drastisch

- Maklerunternehmen müssen wachsen
 - Regulierung verteuert und verlangsamt Prozesse
 - Wettbewerbsdruck steigt: Alternative Marktzugänge, Vertriebs- und Kommunikationswege müssen mit bedient werden, ohne zwingend mehr Kunden zu bringen
 - Anforderungen an Fach-, Technologie und Medienkompetenz durch „Einzelkämpfer“ kaum mehr darstellbar



Der Konsolidierungsdruck im Markt steigt drastisch

- Digitalisierung zwingt zu großen Investitionen
 - Plattformen und Dienstleister brauchen mehr zahlende Kunden
 - Maklerpools brauchen mehr verwaltetes Volumen
 - Kunden kommunizieren immer heterogener und nutzen skrupellos alternative Anbieter, Kommunikationswege und Konzepte
- Billiges Geld sucht renditeträchtige und risikoarme Investitionsmöglichkeiten im Segment der Finanz- und Versicherungsmakler
 - Relativ billiges Geld schafft Handlungsoptionen und Wachstumsfantasien



Es tobt ein wahrer Konsolidierungswettbewerb auf allen Ebenen und in allen Sparten



- Private Equity Gesellschaften fluten den Markt mit frischem Kapital
 - Großmakler konsolidieren den Markt durch den Aufbau ganzer Maklergruppen
 - Maklerpools konsolidieren auf Basis der Maklerbestände
- Neue Geschäftsmodelle erlauben den risikoarmen Zukauf von Maklerbeständen
 - Konzeptmakler und Verbünde schaffen Bindung durch exklusive Deckungskonzepte
 - „Maklerrenten“ verlagern das Investorenrisiko auf den Senormakler eines Maklerbestands

Gerade die Maklerpools heizen den Markt stark an



- Maklerpools reagieren:
 - Eigene Bestände sichern
 - Kleinere Pools übernehmen
 - Drittbestände kleinerer Pools oder aus Direktanbindungen akquirieren
- Große Makler steigen ebenfalls in den Wettbewerb um Bestände mit ein
 - Kopieren Modelle der Pools
 - Bieten ein aggressives Pricing
 - Bieten emotional aufgeladene Alternative

Vor allem kleinere und mittlere Maklerunternehmen sind die Leidtragenden



- Eigentlich ist bei vielen der Zukauf von Maklerbeständen angestrebt
 - Regulierung zwingt zu wirtschaftlich größeren Einheiten
 - Steigerung der Umsatzbasis und der Marktpräsenz
 - Schaffung von Skaleneffekten durch den Zukauf von
 - Kundenbeständen und Vergütungsansprüchen
 - Marktzugängen und Neugeschäft
 - Professionalisierung des Beratungs- und Vermittlungsbetriebs
 - Professionalisierung des Zukaufprozesses

Wer kauft was oder wer interessiert sich wofür?

Wer kauft Was?	Versicherer	Private Equity	Technologie-Anbieter/DL	Maklerpools	Vertriebe	Großmakler	Mittelständ. Makler	Kleine Makler	Existenzgründer
Technologie-Anbieter / DL	-	+	+	+					
Maklerpools	-	+	+	+					
Großmakler	-	+				++			
Vertriebe		+	+		+				
Assekuradeur		(+)			+	+			
Mittelständ. Makler		(+)				++	-		
Kleine Makler-gesellschaften				(+)	+		-	-	-
Makler-bestände / Einzeluntern.		(+)		++	+	++	-	-	-

++ = sehr starke Initiativen
 + = nennenswerte Kaufaktivitäten
 (+) = mittelbar Kaufaktivitäten
 - = unerfüllte Kaufwünsche

Eine Entwicklung, die nachdenklich macht



- Kleine Makler / Nachwuchs
konditionell unterlegen
 - Finanzierungen schwierig
 - Schlechtere Rendite
 - Höheres persönliches Risiko
 - Zögerlicheres Vorgehen
- Etliche Maklerpools nutzen
 - Vertrauensvorschuss und
 - Abhängigkeit gnadenlos aus

Einige Beispiele



- Maklerrenten mit Maklergesellschaften
- Kaufpreise mit Bestandsfaktoren unter 2 für Sachbestände
- Bestandsverkauf bei attraktiven Neugeschäftspotenzialen
- Beteiligungsmodelle zur Schaffung von Abhängigkeiten

Wir sorgen für eine sorgenfreie und faire Nachfolgelösung – als unabhängige Berater und Mittler



Resultate Institut für
Unternehmensanalysen und ...

✓ Proven Expert

Kundenbewertungen

★★★★★

SEHR GUT

👥 97% Empfehlungen

Empfehlung! Es lief alles besser, als ich es mir hätte vorstellen können! Vielen Dank

83 Kundenbewertungen

21.05.2023 [Mehr Infos](#)

www.resultate-institut.de
info@resultate-institut.de



Bewerten Sie uns!