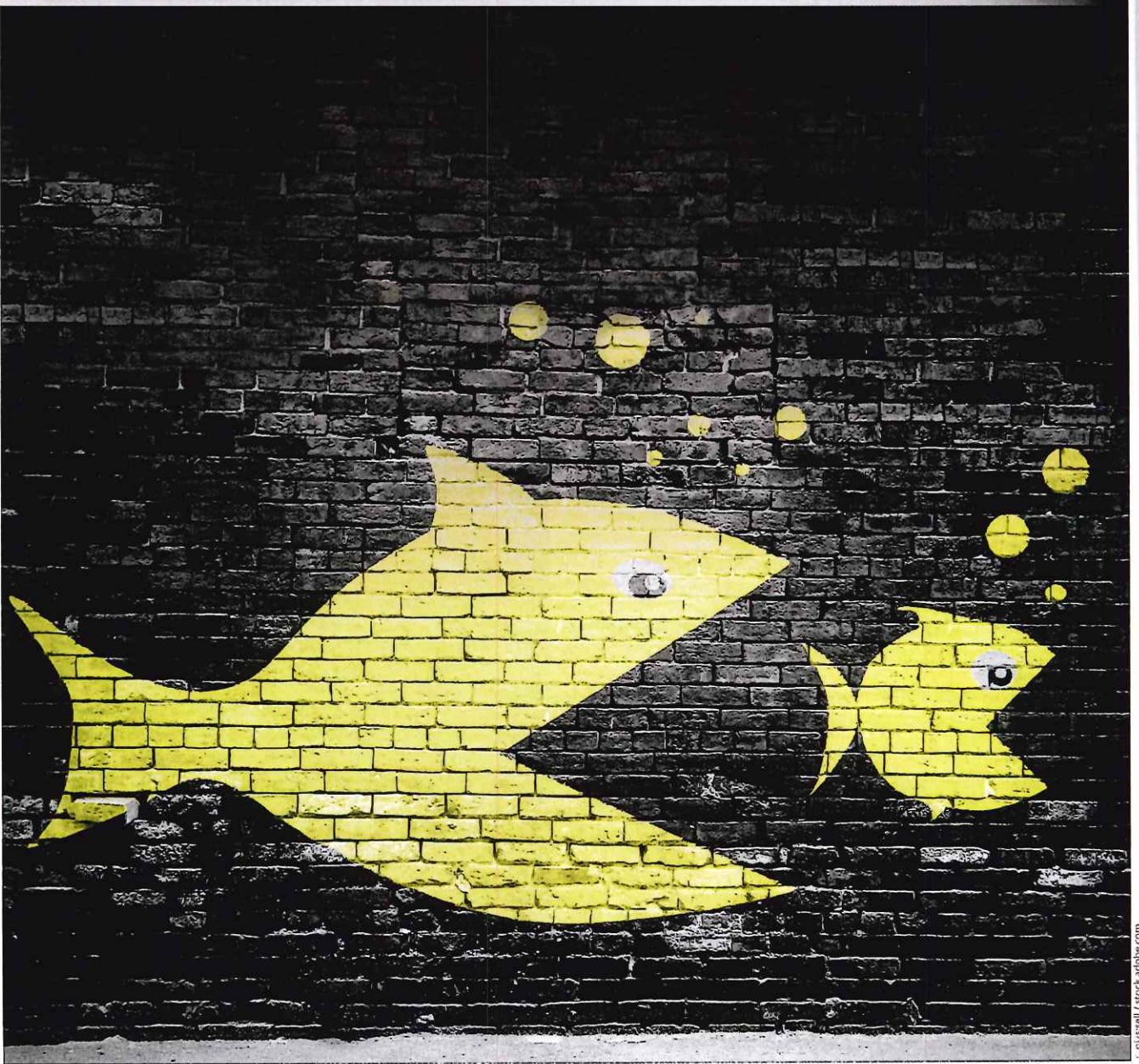


# Die Großen fressen die Kleinen

Der Maklermarkt befindet sich in einer Konsolidierungsphase. Dabei wird die schiere Größe eines Unternehmens immer entscheidender für dessen Zukunftsfähigkeit. Wer nicht durch Übernahme oder Kooperation aktiv wird, geht unter.



Es kriselt – nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Und ein Ende der angespannten konjunkturellen Lage ist nicht in Sicht. Damit steigt zwar auch der Versicherungs- und Beratungsbedarf der Kunden. Doch zugleich müssen viele Konsumenten und manche Unternehmen mit einem schmalen Budget auskommen. Dies lässt die Herausforderungen für Versicherungsmakler extrem steigen. Und dennoch müssen Versicherungsmakler jetzt an die Zukunft denken und ihren Betrieb kosteneffizient aufstellen.

Neben einigen kleineren Übernahmen und Neustrukturierungen auf dem Maklermarkt stehen vor allem Spezialversicherungsmakler im Fokus führender internationaler Investoren. Große Versicherungsmakler werden von sehr großen Versicherungsmaklern oder Verbänden übernommen. Überdies sind derzeit Unternehmen aus dem Segment Private Equity (PE) aktiv, die primär aus dem angelsächsischen Bereich kommen. Diese Investoren interessieren sich zunehmend für Versicherungsmakler und stehen sogar für den Kauf von ganzen Maklerpools bereit.

### Mehrheit geschluckt

Im Zuge einer der jüngsten Akquisitionen hierzulande hat sich die Detmolder Ecclesia Gruppe von einem Versicherungsmakler getrennt. Ecclesia veräußert ihre Anteile an Schunck in Österreich an Greco International, den größten Makler in der Alpenrepublik. Die 36 Mitarbeitenden von Schunck wurden übernommen. Erst 2020 hatten die Detmolder die Mehrheit des Münchener Spezialmaklers Schunck Group geschluckt. Überdies möchte der deutsche Maklerriese noch seine operative Zusammenarbeit mit Greco stärken. Mit dem Aufbau neuer Geschäftsfelder und der Übernahme und Integration von Wettbewerbern hat sich Ecclesia in den vergangenen Jahren deutlich vergrößert (siehe Kasten rechts). Mit rund 2.400 Mitarbeitenden und einem platzierten Prämienvolumen von 2,5 Milliarden Euro ist die Gruppe, deren

Gesellschafter die evangelische Kirche und der Caritasverband sind, längst Deutschlands größter Makler. Viele der Neukäufe wurden in die Deas Deutsche Assekuranzmakler integriert. Zudem stellt sich der Makler über eine Kooperation mit der JDC Group breiter auf. So erfolgt die Geschäftsabwicklung im Privatkundengeschäft mittlerweile über die JDC-Plattform.

Jüngst auf Einkaufstour war auch Policen Direkt. So wurde im Februar 2022 die VIS Versicherungsmakler und Immobilien-Service mit Sitz in Bad Oeynhausen übernommen. Etwas früher kamen Bergemann Versicherungen aus Solingen hinzu. Insgesamt integrierte Policen Direkt in den vergangenen Monaten neun Maklerhäuser und wickelte zudem seit 2019 rund 140 Bestandsverrentungen und -käufe ab (siehe Interview Seite 18). Auch für Policen Direkt gelten Maklerbestände offenbar als das neue Versicherungsgold.

Vor allem das Assekuranzgeschäft mit Gewerbe- und Industriekunden entwickelt sich für Investoren zu einem wichtigen zusätzlichen Standbein. So kaufte beispielsweise 2021 MLP den Versicherungsmakler RVM. Ebenfalls umtriebig ist die MRH Trowe Gruppe, die auf rund 15 Un-

### Kompakt

- Derzeit besteht noch ein Käufermarkt für Maklerunternehmen.
- Allerdings schwanken die Preise je nach Art des Maklers stark.
- Unternehmer sollten sich frühzeitig um ihre Nachfolge kümmern.

ternehmenskäufe in zwei Jahren kommt (siehe Kasten Seite 14). Offenbar kann der Makler seit dem Einstieg des britischen Privat-Equity-Investors Anacap im Jahr 2020 aus dem Vollen schöpfen. Dabei sieht sich MRH Trowe als strategischer Investor. Und laut Vorstand Marco Gerhardt gibt es mittlerweile eine klar definierte Buy&Build-Strategie. Das anorganische Wachstum erfolge durch Zukäufe in strategisch wichtigen Regionen oder Branchen. Vor allem aber werden die Zukäufe in das MRH-Trowe-Netzwerk aus Fach- und Branchenexperten integriert, um so auch das organische Wachstum zu sichern. Dabei sei unter anderem eine einheitliche IT-Landschaft in vielen Fällen wichtig. Nach Einschätzung des Unternehmens ist eine leistungsfähige, cloud-basierte IT-Lösung ein wesentliches Kri-

### Übernahmeaktivität steigt

Vor einiger Zeit hat Ecclesia die Business Capital Insurance (BCI) mit Sitz in Moerdijk südlich von Rotterdam übernommen. BCI ist ein Spezialmakler im Bereich Transport und Logistik mit Schwerpunkt auf dem Sektor Binnenschifffahrt. „Mit der Akquisition baut die Ecclesia Gruppe ihre Anteile im Maklermarkt für Schifffahrts- und Logistikversicherungen in den Niederlanden weiter aus“, teilte das Unternehmen Anfang Februar 2022 mit. Bereits in der Vergangenheit hat sich die Ecclesia Gruppe eine ganze Reihe von Spezialmaklern einverleibt, darunter Hemmer & Felder mit Schwerpunkt beim Bau- und Landmaschinenhandel sowie die Kreditversicherer CFG Finance Gruppe und KM Credit Consulting sowie die API Assekuranz Partner der Industrie Versicherungsmakler in Beckum in Nordrhein-Westfalen. Überdies zu nennen sind die jüngsten Beteiligungen am britischen Makler Liva Partners, am niederländischen Spezialmakler Sibbing Adviesgroep oder die Übernahme des belgischen Versicherungsmaklers Kegels & Van Antwerpen. Ebenfalls in jüngster Vergangenheit beteiligte sich die Ecclesia Gruppe an der deutschen Peritos GmbH, die Unternehmen und Versicherungsmaklern Dienstleistungen im Großschadenmanagement anbietet.

terium für Veräußerer, sich einem größeren Makler anschließen. Die hohen Kosten für eine IT-Umstellung bedeuten vor allem für kleine Makler bis zu einer Größe von fünf bis zehn Mitarbeitenden große finanzielle Risiken und würden daher häufig gescheut. Bei einem Zusammenschluss hätten diese Unternehmen die Möglichkeit, ihre Systeme schneller und effizienter zu gestalten – ein Mehrwert für Mitarbeitende und Kunden.

Ein weiteres Beispiel für den stark in Bewegung gekommenen Maklermarkt ist die familiengeführte Artus Gruppe. So verweist die Vorstandsvorsitzende Alexandra Ganz-Cosby darauf, dass Marktmacht immer wichtiger werde, um bessere Preise beim Versicherer einzuwerben. Darum trete Artus gegenüber den Versicherern einheitlich auf, obwohl die Gruppe aus drei Maklern besteht. Überdies hat sich Artus Anfang 2022 strategisch mit der Wifo aus Rheinstetten verbunden und könne nun Gewerbe- und Privatkunden besser erreichen. Weiteren Kooperationen und Übernahmen steht Artus laut seiner Vorstandsvorsitzenden Ganz-Cosby offen gegenüber.

Tobias Warweg, geschäftsführender Gesellschafter der GGW Holding, ist mit seinem Geschäftsmodell erfolgreich in Deutschland und Österreich unterwegs. In den vergangenen 2,5 Jahren hat er rund 30 mittelständische Versicherungsmakler übernommen, darunter waren meist größere Firmen. „Im Schnitt haben wir Unternehmen mit 60 Mitarbeitern integriert“, erläutert Warweg, der ehemals als Maklervorstand der HDI Versicherung tätig war.

Zuletzt stieß der Traditionsmakler BDJ zur GGW und derzeit prüft das Unternehmen eine Expansion ins europäische Ausland. Seit 2021 investiert das Londoner PE-Unternehmen HG Capital in die GGW Gruppe und finanziert damit die Einkaufstour unter den meist inhabergeführten Familienbetrieben. Ein wesentliches Problem für Übernahmen ist laut Warweg, dass Versicherer aufgrund von Einsparungen nicht mehr bereit und in der Lage seien, individuelle

## Jüngste Unternehmenskäufe

Nachdem MRH Trowe im September 2022 die strategische Partnerschaft mit dem Hamburger Versicherungs- und Finanzmakler afm Holding bekannt gegeben hat, baute der Industrierversicherungsmakler jüngst seine Präsenz im Norden durch den Erwerb von Meyer & Löffler in Bremen

Wordings mit mittelständischen Maklern auszuhandeln. „Selbst das größte Unternehmen mit 400 Mitarbeitern, das wir übernommen haben, hatte dieses Problem“, beobachtet der GGW-Geschäftsführer. Demgegenüber wäre die Branche bereit, mit GGW solche Wordings auszuhandeln. Auch regulatorische Probleme könnten in der Gruppe gelöst werden, etwa wenn in Zukunft das Courtagemodell durch eine Honorarvergütung abgelöst werden sollte.

Längst zählt die GGW Holding zu den größten mittelständischen Sachversicherungsmaklern in Deutschland und hat in diesem Bereich selbst Ecclesia überholt. „Es kommt aber nicht auf die Größe, sondern auf Qualität an“, betont GGW-Chef Warweg. Internationale Großmakler hätten sich längst aus dem Mittelstand verabschiedet, denn sie könnten die notwendige Kundennähe nicht mehr garantieren. Demgegenüber sei eine enge Begleitung der mittelständischen Kundschaft an rund 60 GGW-Standorten hierzulande gesichert.

## Verkäufe sollten diskret abgewickelt werden

Hinter den Makleraufkäufen stehen meist finanzstarke Geldgeber. „Die Anzahl der Übernahmen im Maklersegment hat sich gegenüber dem außerordentlich starken Vorjahr 2021 zuletzt nur noch leicht erhöht. Dies bezieht sich vor allem auf Unternehmensgrößen ab zwei Millionen Euro Jahrescourtage“, erläutert Stefan Adams, Geschäftsführer von Dr. Adams & Associates, die den Markt für

weiter aus. Anfang September 2021 wurde der auf Privat- und Gewerbekunden spezialisierte Kolb & Bär Versicherungs- und Finanzmakler übernommen. Bereits Anfang 2021 schluckten die Hessen die ebenfalls auf Unternehmenskunden spezialisierten KVM Kulmbacher Versicherungsmakler.

Bestands- und Unternehmensverkäufe im Maklersegment seit rund 20 Jahren analysieren. Im mittleren Courtagesegment von ein bis zwei Millionen Euro Courtage lasse sich auf hohem Vorjahresniveau eine weiter zunehmende Anzahl von Transaktionen feststellen. „Der Großteil dieser Transaktionen findet unterhalb des Radars der Öffentlichkeit statt und wird oft lediglich regional wahrgenommen“, fügt Adams hinzu. Diese Transaktionen seien allerdings gemessen am Kaufpreis und Courtagevolumen höher anzusetzen als die publikumswirksamen Aufkäufe. „Dies liegt in der hohen Anzahl kaufwilliger und bonitätsstarker mittelständischer Maklerunternehmen begründet“, führt Adams aus. Diese mittelgroßen Aufkäufer kämen bislang auch ohne PE aus und könnten attraktive Kaufpreise bezahlen, basierend auf der günstigen Zinssituation. Derzeit verschärfe sich aber mangels verfügbarer Zielunternehmen der Wettbewerb, was sich in höheren Kaufpreisen widerspiegeln. „Selbst in einem Unternehmensbereich mit 250.000 Euro bis eine Million Euro treten selektiv Käufer auf, die sich sonst eher im oberen Marktsegment umsehen“, stellt der Analyst fest.

Im Segment bis zu 250.000 Euro Courtageeinnahme wächst laut Adams die Transaktionsanzahl seit Jahren aufgrund des Einstiegs neuer Marktteilnehmer. Der Wunsch nach anorganischem Wachstum sei sehr ausgeprägt – allerdings gelinge dies aufgrund fehlender finanzieller Mittel nicht überall. Ein wichtiger Kaufgrund seien sowohl bei PE-fi-

nanziierten Transaktionen als auch bei eigenfinanzierten Übernahmen durch Maklerhäuser die betriebswirtschaftlichen Größenvorteile. „Maklerhäuser wiederum, die aus Eigenmitteln mit klassischen Finanzierungsinstrumenten kaufen, betrachteten das Zinsgefüge der vergangenen Jahre als Chance für anorganisches Wachstum“, beobachtet Adams. Das könnte nun angesichts des jüngsten Zinsanstiegs schwieriger werden.

Nach einer Prognose für die weitere Kaufpreisentwicklung gefragt, differenziert Adams nach Maklersegmenten: Ein bereits enger und weitgehend konsolidierter Markt im oberen Segment würde wohl nachfragebedingt stabile Kaufpreise auf hohem Niveau darstellen. „Im Segment von ein bis zwei Millionen Euro Courtage ist das Angebot an zum Verkauf stehenden Maklerbetrieben aber noch deutlich größer“, führt der Unternehmensberater aus. Das bedeute, dass die so genannten Gewinn-Multiplikatoren geringer ausfallen würden. Sehr unsicher sei die Prognose für das Segment bis zu einer Million Euro Courtage, denn hier seien die Käufer gemeinhin deutlich zinsempfindlicher.

### Digitalisierung wird zum Kaufargument

„Versicherungsmakler, die stark digitalisiert sind und auch online verkaufen können, sowie Gewerbe-Spezialmakler mit signifikantem Marktanteil und speziellem Know-how erzielen weiterhin Spitzenkaufpreise“, sagt Adams. Sein Fazit lautet: „Der Markt befindet sich in einer Konsolidierungsphase, die im oberen Segment weit fortgeschritten ist.“ Das Damoklesschwert der Zinsentwicklung werde die Transaktionstätigkeit in allen Segmenten beeinflussen. Steigende Zinsen sollten laut Adams zu längeren Amortisationszeiten der Investments führen. Wer also verkaufen will, sollte sich jetzt wirklich sputen.

Allerdings dürfte die Befürchtung von Christopher Lohmann, Vorstandsvorsitzender der HDI, dass Kunden bei PE-Transaktionen „unter die Räder kom-

### Berechnung eines Nachfolgemodells

Der fiktive Betrieb des Versicherungsmaklers hat Umsatzerlöse aus der Sach-, Leben- und Krankensparte. Er könnte seinen Bestand auch übertragen oder verrenten lassen.

Kalkulation für einen Unternehmensverkauf (vereinfachte Darstellung)		
Umsatzerlöse	alle Sparten	800.000 Euro
Personalaufwand	4-8 Mitarbeitende	-350.000 Euro
Sonstige Aufwendungen	Gebühren, IT, etc.	-100.000 Euro
Abschreibungen		-5.000 Euro
Gewinn (EBIT)		345.000 Euro
<b>Kaufpreis liegt beim 5 bis 8-Fachen des EBIT</b>		<b>1,73 bis 2,76 Mio. Euro</b>

Quelle: Bernhard Assekuranz

men“, weitgehend unbegründet sein. Denn in der Regel greifen die Investoren gar nicht in das operative Geschäft der übernommenen Unternehmen ein. Sie sehen die Makler mit gutem Gewerbe- und Industriegeschäft vielmehr als lukrative Renditebringer an. Die Kritik von HDI-Chef Lohmann lässt sich eher als Angst vor immer größeren Geschäftspartnern deuten, die auf Augenhöhe mit der Assekuranz verhandeln können.

Der derzeitige Verkaufsschub im Maklermarkt hat seine Ursache auch im Fachkräftemangel, denn dieser macht das organische Wachstum immer schwerer. Zudem gibt es gerade im Industriegeschäft die Notwendigkeit, in mehr Digitalisierung zu investieren. Klassische Pools sind für Gewerbetmakler bei anspruchsvollen großgewerblichen und industriellen Risiken keine Hilfe, so dass vielen nur der Anschluss an einen großen Makler bleibt.

Laut einer Einschätzung von Andreas Vollmer, Vizepräsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), werden die Angebote großer Maklerunternehmen gern angenommen, wenn die eigene Unabhängigkeit weitgehend erhalten bleibt. Sein Unternehmen, ein Maklerbetrieb, ist Mitglied der Guarantee Advisor Group (GA). Darin bündeln rund 30 unabhängige Maklerunternehmen ihre Expertise und ihr Volumen, um durch enge Zusammenarbeit und gemeinsame Verhandlungen mit den

Versicherern bessere Leistungen für ihre Kunden zu erhalten. „Neben fachlichen und betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen einen die Mitglieder eine gemeinsame Denke und Leistungsphilosophie“, verspricht die GA.

### Nicht jede Kooperation ist tatsächlich sinnvoll

„Einzelkämpfer haben kaum noch eine Chance, mit positivem Deckungsbeitrag zu überleben. Eine neue Zeitrechnung ist angebrochen“, betonte Stefan Gierschke vom Versicherungsmakler Königswege auf dem jüngsten Treffen der Pool-EU-Mitglieder. Die Initiative hat der Maklerpool Blau Direkt ins Leben gerufen. Gierschke votiert aber nicht für Verkäufe, sondern für einen „synergetischen Austausch und die kooperative Zusammenarbeit“.

Versicherungsmakler und ihre Kunden benötigten sämtliche Informationen auf einer Oberfläche. Die von den Mitgliedern der Pool-EU genutzten Apps „Simplr“, „Robo Save“ und das Maklerverwaltungsprogramm „Ameise“ sowie das Beratungstool für Privathaushalte „Fin Expert“, gelten als technisch beste Voraussetzung, um diese Vorgabe zu erfüllen. Den Pool-EU-Mitgliedern zufolge könnten damit auch Einzelmakler neue vertriebliche Wege gehen. Unabhängigkeit, Eigentumsverhältnisse und Entscheidungsautonomie sollen unangetastet bleiben, doch entscheidende Elemen-

te der Wertschöpfungskette würden von den Partnern untereinander verknüpft. Verbände wie der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler (BDVM), der bereits genannte BVK oder der Bundesverband Finanzdienstleistung (AfW) weisen immer wieder auf die Vorteile von Maklergenossenschaften hin.

Andere Arten der Zusammenarbeit stehen hingegen in der Kritik. „Sehr kleine Versicherungsmakler schließen sich immer öfter mit Haut- und Haaren Dienstleistern an“, stellt BVK-Vizepräsident Vollmer fest. Bedenklich findet er die Tendenz von Ausschließlichkeitsverträgen zwischen Maklern und Pools. Die Makler verpflichteten sich damit, ihr Geschäft nur bei diesem einen Pool abzuliefern. „Ob damit noch die Unabhängigkeit von Maklern und ihr Status als Sachwalter der Kunden gewahrt sind, darf bezweifelt werden“, meint Vollmer.

Dietmar Bläsing, Vorstandssprecher des Volkswohl Bunds, warnt bereits vor der Bildung von Oligopolen, weil sich

große Dienstleister zwischen Makler und Versicherer setzten. Das könnte laut Bläsing das Geschäft für Versicherer verteuern. Und auch Makler könnten enttäuscht werden, wenn Provisionen im Zuge dieser Entwicklung sinken.

### Hilfestellung vom Versicherer erhalten

Wer sich vor einer Übernahme schützen will, kann auch seinen Gesellschafterkreis um Versicherer mit Minderheitsbeteiligung erweitern. Diesen Weg ist 2021 zum Beispiel die vfm gegangen, ein Verbund selbstständiger Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Bei der Neuordnung der Gesellschafterstruktur übernahmen jeweils 7,5 Prozent der Anteile die Maklerversicherer KS Auxilia, die Haftpflichtkasse und der Volkswohl Bund.

Eine weitere Möglichkeit zur Übernahmeabwehr ist eine indirekte Kooperation mit einem Versicherer. Das zeigt das Beispiel von Domcura, die seit 2015 zur MLP-Gruppe gehören. 2022 wurde noch

die Mehrheit am Versicherungsmakler Asspario übernommen. Damit war die Versicherungsgruppe die Bayerische mit 49 Prozent Minderheitsgesellschafterin. Asspario will weiterhin eigenständig bleiben, jedoch gemeinsam mit der Bayerischen zu einer Plattform für innovative Geschäftsfelder aufgebaut werden.

Der Konsolidierungsprozess im Maklergeschäft zieht sich durch viele Vertriebsbereiche und macht auch nicht an Pools halt. Das zeigt die Mehrheitsbeteiligung des PE-Investors Hg Capital an Fonds Finanz, die Ende 2021 bekannt wurde. Der milliarden schwere US-amerikanische Investor hat überdies den Gewerbemakler GGW, den Deckungskonzeptanbieter Concept IF und den D&O-Spezialisten Howden übernommen. Ende 2022 beteiligte sich Hg Capital dann am Deutschen Maklerverband (DEMV). Mit dem neuen Geldgeber soll deren Maklerverwaltungsprogramm „Professional works“ zur einer führenden Plattform ausgebaut werden.

Anfang August 2022 erhielt dann der Investor Warburg Pincus LLC durch das Bundeskartellamt freie Fahrt für seine Mehrheitsbeteiligung am Maklerpool Blau Direkt. Trotz Mehrheitsbeteiligung des US-Schwergewichts beharrt Blau Direkt darauf, dass es sich nicht um eine Übernahme handele. „Es geht um eine vorübergehende zweckgebundene Erweiterung des Eigentümerkreises“, erläuterte der Gründer von Blau Direkt und ehemalige Geschäftsführer Oliver Pradetto.

### Viele Makler sind bei der Nachfolgesuche aktiv

Immerhin scheinen die Versicherungsmakler aufgewacht zu sein und kümmern sich jetzt um die Nachfolge. Laut dem jüngsten Maklerbarometer von Policen Direkt gaben 75 Prozent der 413 befragten Makler an, sich bereits mit dem Thema Nachfolge beschäftigt zu haben. Das ist auch unerlässlich, denn anders als früher sind Kinder oftmals nicht mehr bereit, das Lebenswerk von Mutter oder Vater fortzuführen. Auch Mitarbeitende stehen häufig vor unlösbaren Problemen,

## Checkliste zur Bestandsübertragung

- In einem Erstgespräch klären wir die zeitliche Perspektive. Hier können zum Beispiel ein fixes Datum für die Beendigung der Tätigkeit ebenso wie eine geplante beratende Begleitung des Übergangs oder eine längerfristige nebenberufliche Mitarbeit im Raum stehen.
- Wir erstellen gemeinsam mit dem Kooperationspartner eine Anhaltsbewertung für den Bestand mithilfe des Bestandsbewertungstools des BVK.
- In einem Folgegespräch zeigen wir dem Kooperationspartner verschiedene Möglichkeiten auf und diskutieren erste Vorschläge von interessierten Kollegen.
- Je nach Entscheidung des Kooperationspartners stellen wir den Kontakt mit einem möglichen Käufer her.
- Auf Wunsch begleiten wir die Vertragsverhandlungen und liefern notwendige Auswertungen und Informationen.
- Nach einer Einigung geben wir eine Einschätzung zur geplanten Umsetzung ab und liefern Beispiele, wie andere Kollegen dies vertraglich geregelt haben.
- Ab Vertragsabschluss übernehmen wir die Anzeige und Abwicklung der Bestandsübertragung gegenüber den Produktpartnern, sofern es sich um einen Bestandskauf handelt.
- Sofern ein Unternehmen als Ganzes verkauft wird, übernehmen wir die Anzeige des Gesellschafter- beziehungsweise Geschäftsführerwechsels. Bei Bedarf zeigen wir auch die Verschmelzung des verkauften Unternehmens in das bestehende Unternehmen bei den Produktpartnern an.

Quelle: vfm-Verbund

wenn sie für ein gut gehendes Unternehmen mit gemischtem Bestand den Kaufpreis aufbringen oder einen Kredit aufnehmen wollen.

Der Policen-Direkt-Umfrage zufolge hatten 41 Prozent der Makler bereits Kontakt mit potenziellen Nachfolgern. Zudem tendiere etwa ein Drittel der Versicherungsmakler dazu, in den kommenden ein bis zwei Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das zweite Drittel plane den Renteneintritt in frühestens drei Jahren. Jüngere Makler, also das letzte Drittel, hätten aktuell noch keinen genauen Ausstiegszeitpunkt im Blick. Rat für die Nachfolgeplanung holen sich die Makler in 35 Prozent der Fälle bei Kolleginnen und Kollegen, während Rechtsanwälte, Steuerberater, Versicherungsgesellschaft-

ten und Maklerpools weniger relevant erscheinen. Der Unternehmensverkauf rangiert bei den Nachfolgeregelungen mit 25 Prozent der Befragten erst auf Rang zwei, während die Rente für 42 Prozent dominiert. Der Bestandsverkauf kommt auf 21 Prozent.

Kein Wunder, dass selbst Großmakler wie Ecclesia zu weiterer Expansion als Lockruf das Modell der Maklerpartnerschaft zu einer Bestandsverrentung mit Übergangsphase anbieten. Selbst alteingesessene Versicherungsmakler bieten Finanzierungsmöglichkeiten an. „Wir haben ein passgenaues Angebot für Maklerfirmen, die ihr Lebenswerk nicht einfach an einen fremden und unbekanntem Dritten geben wollen“, wirbt Thorsten Kuhr, Geschäftsführer von Bernhard

Assekuranz. Für diese Makler werde ein sanfter Übergang bei voller digitaler Unterstützung möglich gemacht.

Innovativ tritt die Vema-Genossenschaft mit ihrem Nachfolgemarktplatz auf. Allein über diese interne Plattform sollen 2021 rund 200 Maklerunternehmen an andere Vema-Mitglieder verkauft worden sein. Vor einer Fülle von Angeboten können sich die Makler derzeit kaum retten. Trotzdem sollten sie frühzeitig mit der Planung beginnen, denn der Markt könnte sich drehen. ■



**Autor:** Uwe Schmidt-Kasperek ist freier Journalist in Düsseldorf.

Kompetenz auf Augenhöhe

Dialog

# Wir leben Versicherung

Vertrauen Sie den Biometrie-Experten

Mehr erfahren:  
[dialog-versicherung.de/ein-leben-lang](https://dialog-versicherung.de/ein-leben-lang)

- ✓ Ausgezeichnete Produktbewertungen
- ✓ Absicherung nach Maß
- ✓ Leistung ohne Kompromisse
- ✓ Finanzstarker Partner



Dialog Lebensversicherung-AG, Stadtberger Str. 99, 86157 Augsburg

Ein Unternehmen der

