

Versicherungsmakler: Bestandsverkäufe scheitern am Kaufpreis

Die demografische Situation des Versicherungsvertriebs und speziell der von einzelnen Versicherern unabhängigen Maklern wird immer schwieriger. Schätzungen zufolge liegt das Durchschnittsalter der Versicherungsmakler mittlerweile deutlich über 50 Jahre, mindestens die Hälfte wird in den nächsten 10-15 Jahren das Ruhestandsalter erreichen. Die zunehmende Regulierung und fortgesetzte Diskussionen um Einschnitte bei den Provisionen und Courtagen senken die Attraktivität des Berufsstands, der Nachwuchs bleibt aus.

Existenzgründer werden abgeschreckt

„Noch vor gut etwas mehr als einem Jahrzehnt reichte eine Gewerbeanmeldung zur Existenzgründung aus“, so BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Heute müssen sich Nachwuchsmakler mit einer komplexen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, einer EU-Datenschutzgrundverordnung, erheblichem Zusatzaufwand bei der Beratung zu Lebens- und Krankenversicherungen wegen der Niedrigzinsen und fortgesetzten Angriffen des Verbraucherschutzes und Teilen der Politik wegen angeblicher Provisionsschneiderei auseinandersetzen. Das schreckt junge Talente ab.“

Das wiederum erschwert es älteren Versicherungsmaklern, Nachfolger für ihren Betrieb zu finden oder diesen zu verkaufen. Ziel einer Studie der Versicherungsforen Leipzig GmbH, Maklerforen Leipzig GmbH und der Professoren Dr. Matthias Beenken und Dr. Michael Radtke von der Fachhochschule Dortmund war es herauszufinden, wie viele Maklerbestandsverkäufe im Markt erfolgen und welche Erfahrungen die Beteiligten dabei sammeln. „Daraus lassen sich Erfolgsfaktoren ableiten, wie in einem enger gewordenen Markt ein Kauf beziehungsweise Verkauf eines ganzen Maklerbetriebs oder jedenfalls seiner wesentlichen Werte, des Kundenbestands, Aussicht auf Erfolg hat“, so Prof. Dr. Beenken.

Die online mit Unterstützung des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) durchgeführte Befragung im August/September 2018 fand ein erhebliches Interesse. Insgesamt konnten 183 vollständige Fragebögen von Teilnehmern aus Deutschland und aus Österreich ausgewertet werden. Davon waren 92 Teilnehmer Käufer und 13 Verkäufer von Maklerbetrieben/beständen. Bei weiteren 52 Teilnehmern sind ein Kauf und bei 26 Teilnehmern ein Verkauf gescheitert. 147 Teilnehmer stammen aus Deutschland, 36 aus Österreich, wobei die Studie keine signifikanten Unterschiede zwischen deutschen und österreichischen Teilnehmern aufwies.

„Die Studie zeigt, dass es durchaus ein nennenswertes Kauf- und Verkaufsgeschehen im Maklermarkt gibt. Einen repräsentativen Überblick konnten wir allerdings nicht liefern. Dafür fehlt es schon an zuverlässigen Zahlen seitens der Aufsichtsbehörden, weil diese gar nicht erst erhoben werden“, so Prof. Dr. Radtke.

Illusionen über erzielbare Kaufpreise

Der mit Abstand häufigste Grund für das Scheitern eines Geschäfts mit Maklerbeständen ist der Kaufpreis. „Wie auch die Einzelkommentare zeigen, scheinen immer noch viele Makler Illusionen über den Marktwert ihrer Betriebe zu haben“, interpretiert Jürgen Schulz, Geschäftsführer der Maklerforen Leipzig, die Ergebnisse. „Überraschend für uns war, dass andere Ursachen wie beispielsweise eine fehlende `Chemie` zwischen den Parteien oder auch die Finanzierung eines Kaufpreises vergleichsweise selten für das Scheitern verantwortlich gemacht wurden.“

Bei den erfolgreich durchgeführten Verkäufen dominieren Aufkäufer den Markt, die ihr bestehendes Maklergeschäft erweitern wollen. „Nur jeder fünfte Makler wollte mit dem Kauf eine Existenzgründung durchführen“, so Diana Ehrenberg, Projektmanagerin der Versicherungsforen

Leipzig. „Offensichtlich ist der Einstieg für junge Existenzgründer kaum noch attraktiv, stattdessen konzentriert sich der Markt durch gegenseitige Aufkäufe.“ Prof. Dr. Beenken ergänzt: „Der Maklermarkt dürfte in zehn Jahren deutlich anders aussehen als heute. Anstelle zahlreicher Klein- und Kleinstunternehmen, oft mit einer Vergangenheit als Ausschließlichkeitsvertreter, werden dann Großunternehmen und Vermittlerorganisationen mit Poolpartnern, deren Existenz quasi in einer neuen Art der Ausschließlichkeit vom Pool abhängt, den Markt beherrschen.“

Hohe sechsstellige Investition erforderlich

Im Durchschnitt zahlen Käufer rund 350.000 Euro für den zugekauften Bestand bzw. Betrieb. Der am weitesten verbreitete Faktor zur Bestimmung eines Kaufpreises ist der Multiplikator der jährlichen Courtageeinnahme. Die befragten Käufer haben im Durchschnitt 1,8 Jahrescourtage für Schaden-/Unfallversicherungen ohne Kfz-Versicherungen sowie 1,2 Jahrescourtage für Kfz-Versicherungen gezahlt. „Viele Makler glauben immer noch, ihr Sachversicherungs-Bestand sei mindestens drei Jahrescourtage wert. Die zahlt aber niemand mehr“, so Schulz.

Für den BVK zeigt die Studie, dass eine Wertvernichtung droht, wenn die Politik die Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler weiter verschlechtert. „Versicherungsmakler sind Verbündete der Verbraucher, die ganz im Sinn der Verbraucherschutzpolitik für Transparenz im Versicherungsmarkt sorgen und qualifizierte Beratung bieten. Deshalb sollte die Politik aufhören, fahrlässig die Vergütung der Makler in Frage zu stellen und damit ganze Lebenswerke zu entwerten und Altersversorgungen zu zerstören“, fordert BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Stattdessen brauchen wieder attraktive Rahmenbedingungen für Existenzgründer, eine Wertschätzung der Arbeit der Versicherungsmakler und eine Investitionssicherheit für die enormen Summen, die ein Makler beim Kauf eines Kundenstamms aufbringen muss.“

Die vollständige „Studie Maklerbestandsverkauf“ liefert Aufschluss über die Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren von Bestandsverkäufen und kann bei den Versicherungsforen Leipzig gegen eine Schutzgebühr erworben werden.

Bezugsquelle:

Versicherungsforen Leipzig GmbH, Diana Ehrenberg, Tel. +49 (0)341 989 88-233, Mail: diana.ehrenberg@versicherungsforen.net

Pressekontakte:

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.,
Christoph Gawin, Pressereferent, Tel. +49 (0)228 228 05 28,
Mail: c.gawin@bvk.de

Maklerforen Leipzig GmbH,
Jürgen Schulz, Tel. +49 (0)341 989 88-290,
Mail: schulz@maklerforen.de

Fachhochschule Dortmund,
Prof. Dr. Matthias Beenken, Prof. Dr. Michael Radtke,
Mail: matthias.beenken@fh-dortmund.de; michael.radtke@fh-dortmund.de

