



# Versicherungsvermittlung in einem dynamischen Umfeld

Herausforderungen und Möglichkeiten

Jan Blumenthal / Marcel van Dijck

Velden, 27. Juni 2024

Einführung  
**MarshBerry**



# Gerne möchten wir uns bei Ihnen vorstellen



**Jan Blumenthal**  
Direktor



**Marcel van Dijk**  
Direktor



# Zuverlässiger internationaler Berater für den Versicherungsvermittler



Im Jahr **1981** gegründet; Hauptsitz  
in **Cleveland, Ohio, USA**



**4** Europäische Büros  
+ **6** USA Büros



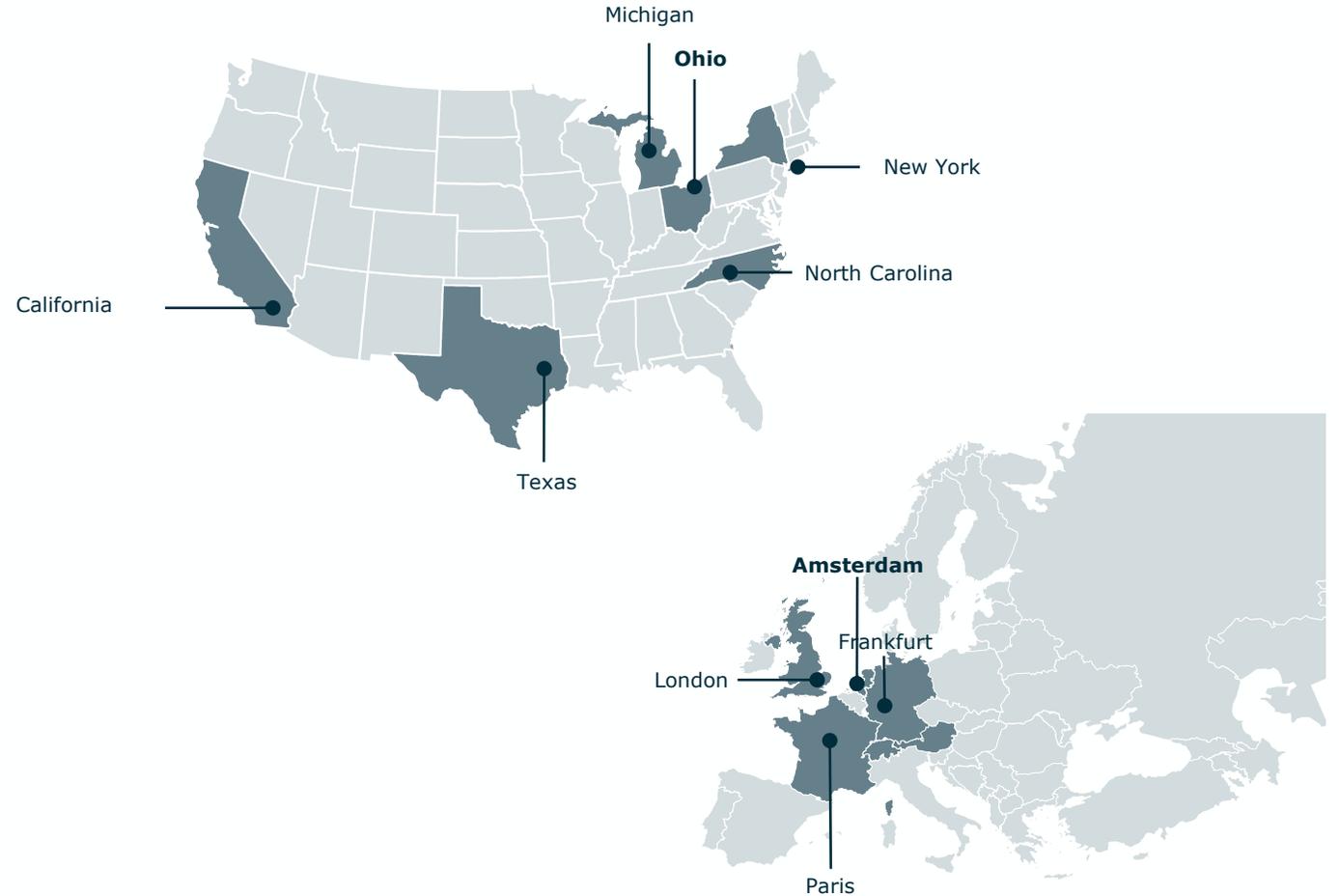
Beteiligungskapital (PE) unterstützt  
durch **Atlas Merchant Capital**



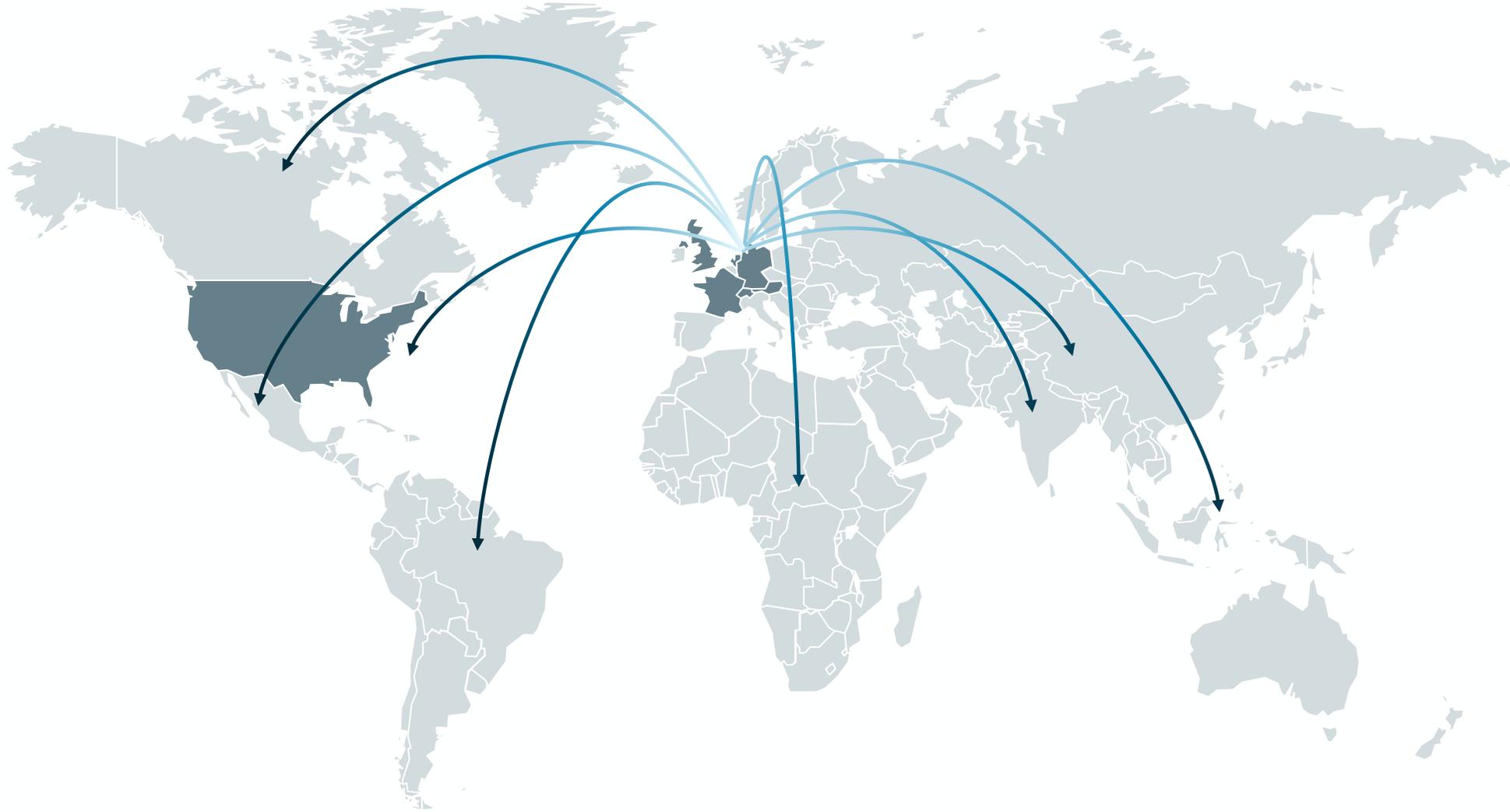
> **200** Mitarbeiter



**180+** Lizenzen und  
Berufsauszeichnungen von MarshBerry-  
Mitarbeitern



# Heute ist MarshBerry der weltweit führende Unternehmensberater in der Versicherungsvermittlungsbranche





“Unsere Mission ist es, Unternehmen in der  
Versicherungsvermittlungsbranche dabei zu  
unterstützen, ihren Wert zu steigern und  
strategische Wege in eine zukunftsorientierte,  
chancenreiche Zukunft zu gestalten.“

~John Wepler, MarshBerry Chairman & CEO

# Unsere Mission ist es, Versicherungsvermittler dabei zu unterstützen, ihren Wert zu maximieren



## Lernen

### Marketintelligence

- Beratung über strategische Optionen
- Unternehmensnachfolge (internal ownership perpetuation)
- M&A Beratung auf der Käuferseite
- M&A Beratung auf der Verkäuferseite
- Broker formation
- Beratung bezüglich der Aufnahme von Fremdkapital oder Eigenkapital

## Verbessern

### Strategic consulting

- Strategische Unternehmensplanung
- Unternehmensbewertung
- Massnahmen zur Steigerung des Unternehmenswertes

## Realisieren

### Corporate finance

- Beratung über strategische Optionen
- Unternehmensnachfolge (internal ownership perpetuation)
- M&A Beratung auf der Käuferseite
- M&A Beratung auf der Verkäuferseite
- Broker formation
- Beratung bezüglich der Aufnahme von Fremdkapital oder Eigenkapital



Strategie zur  
**Spitzenleistung**



**Die besten  
Versicherungsvermittler**



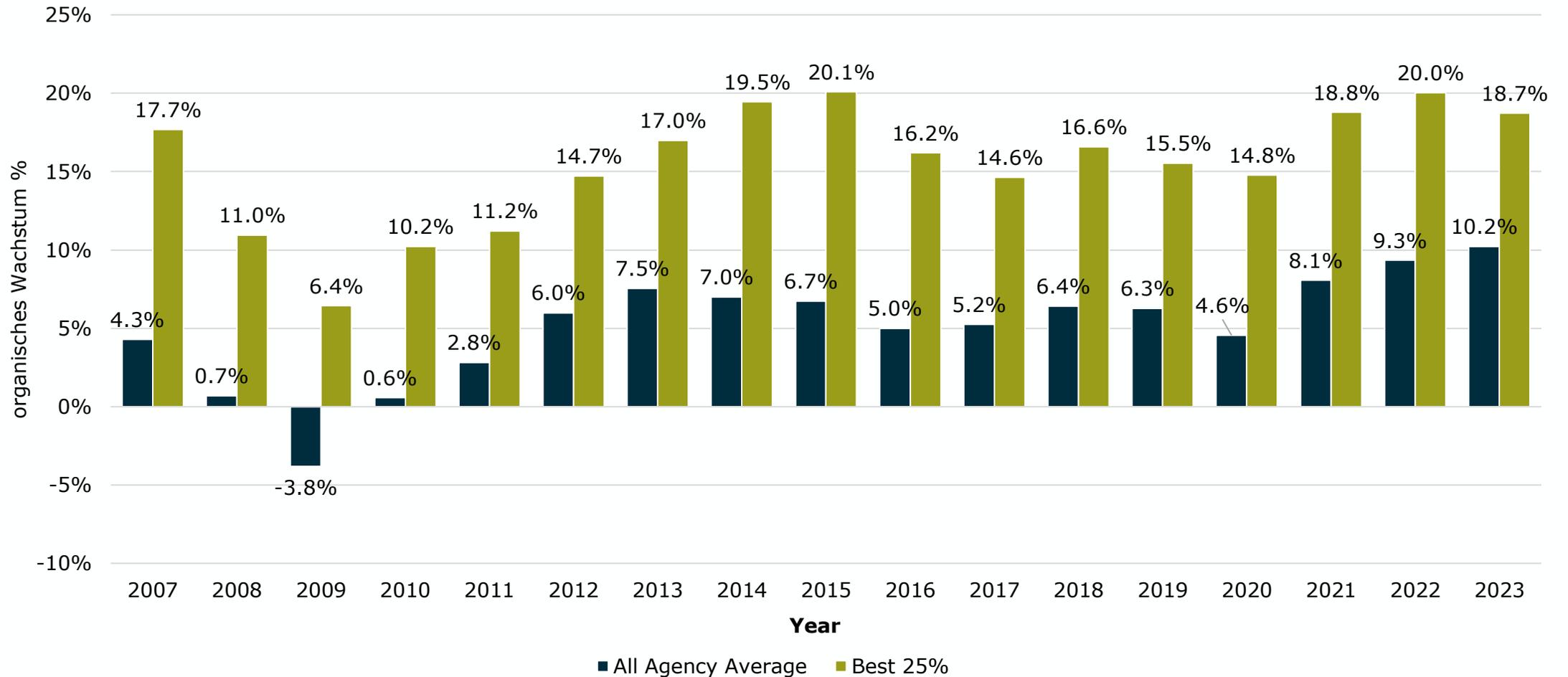
**(der Rest)  
die durchschnittlichen  
Versicherungsvermittlers...**

# MarshBerry unterstützt über 1000 Versicherungsvermittler auf ihrem Weg zur Maximierung ihres Unternehmenswerts

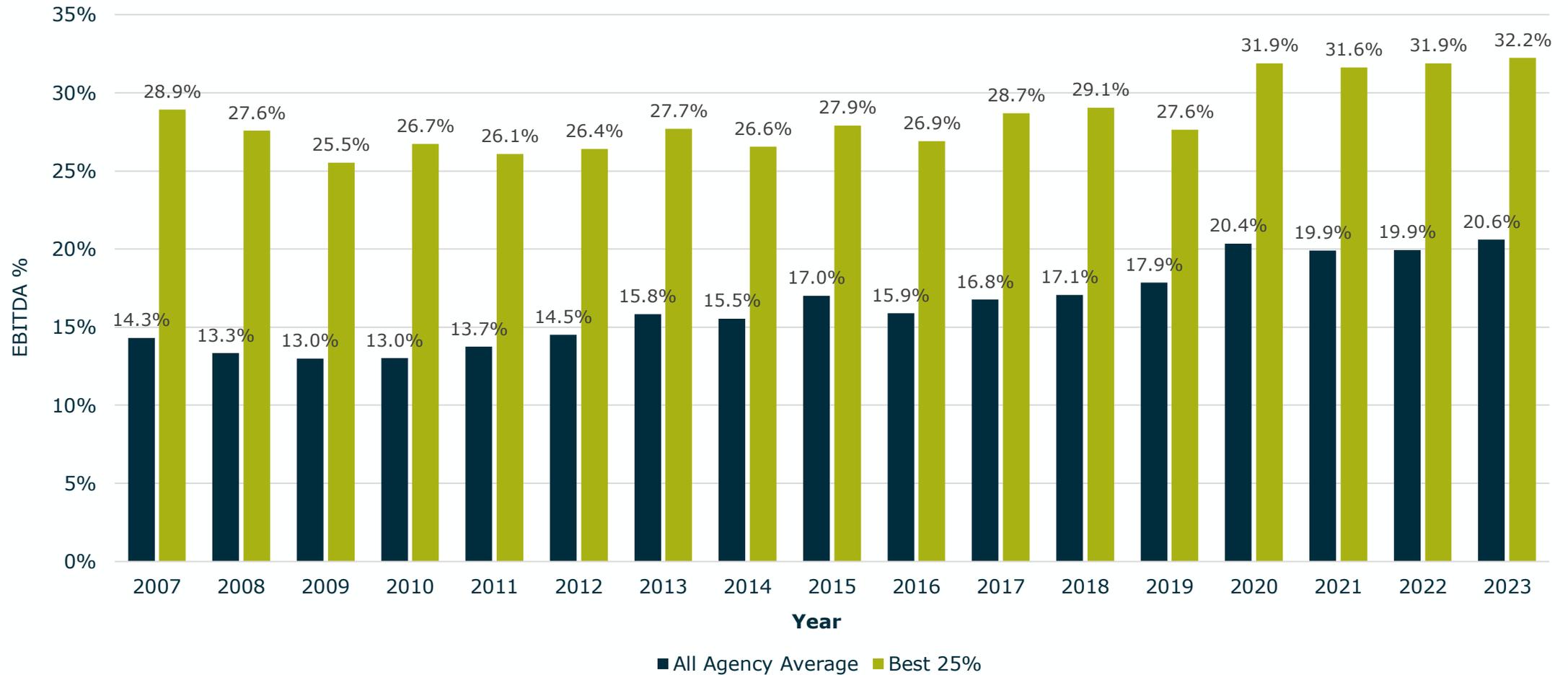
CONNECT SUMMIT



# Die besten Versicherungsvermittler und die durchschnittlichen Versicherungsvermittler (organisches Wachstum)



# Die besten Versicherungsvermittler und die durchschnittlichen Versicherungsvermittler (EBITDA)



Source: MarshBerry proprietary financial management system Perspectives for High Performance (PHP). "Average" is the average of all agencies in the data set, while "Best 25%" is the best 25% of all agencies in the data set. Only includes agencies from U.S. and Canada. Last Twelve Months ending 12/31/2023.



# MarshBerry hat mehrere Faktoren identifiziert, die die Top-Performer von anderen unterscheiden

## Investitionen in Technologie

- Top-Performer investieren in Technologie, um ihre operationale Effizienz, ihre Kundenbetreuungsfähigkeiten und ihre Wettbewerbspositionierung zu verbessern

## Strategische Unternehmensplanung

- Die bestperformenden Maklerfirmen verfügen über klare strategische Pläne, die ihre Entscheidungsfindung und Ressourcenallokation lenken

## Vertikale Spezialisierung

- Top-Performer differenzieren sich auf dem Markt durch ihre Fachkenntnisse, Spezialisierung und Mehrwertdienste

## Hohes organisches Wachstum

- Die Top-Performer erzielen kontinuierlich höhere organische Wachstumsraten im Vergleich zu ihren Mitbewerbern

## Hohe EBITDA-Margen

- Die bestperformenden Versicherungsmakler zeigen überlegene Rentabilitätskennzahlen und Eigenkapitalrenditen

## Hohe Produktivität und Fokus auf Talent

- Die Top-Performer verfügen über eine äußerst produktive Vertriebsmannschaft, die bedeutende Umsätze für das Unternehmen generiert
- Die besten Versicherungsmakler legen Wert auf die Entwicklung von Talenten und die Einbindung der Mitarbeiter, um erstklassige Talente anzuziehen, zu halten und zu motivieren

## Starke Kundenbindung

- Die besten Versicherungsmakler zeichnen sich durch langfristige Kundenbindung aus.

## Optimale Kapitalstruktur

- Top-Performer haben das richtige Gleichgewicht zwischen Fremdkapital und Eigenkapital, um ihre Expansionsinitiativen zu unterstützen und gleichzeitig den Shareholder Value zu maximieren.



# Versicherungsvermittlung in einem **dynamischen Umfeld**



# Was treibt die Konsolidierung und Internationalisierung auf dem europäischen Versicherungsmaklermarkt an?

MARSHBERRY  
LEARN. IMPROVE. RELAX.

Insurance Distribution  
Market Report — Europe  
On the Cusp of a New Era

Download



# Was treibt die Konsolidierung und Internationalisierung auf dem europäischen Versicherungsmaklermarkt an?





# Starke Grundlagen



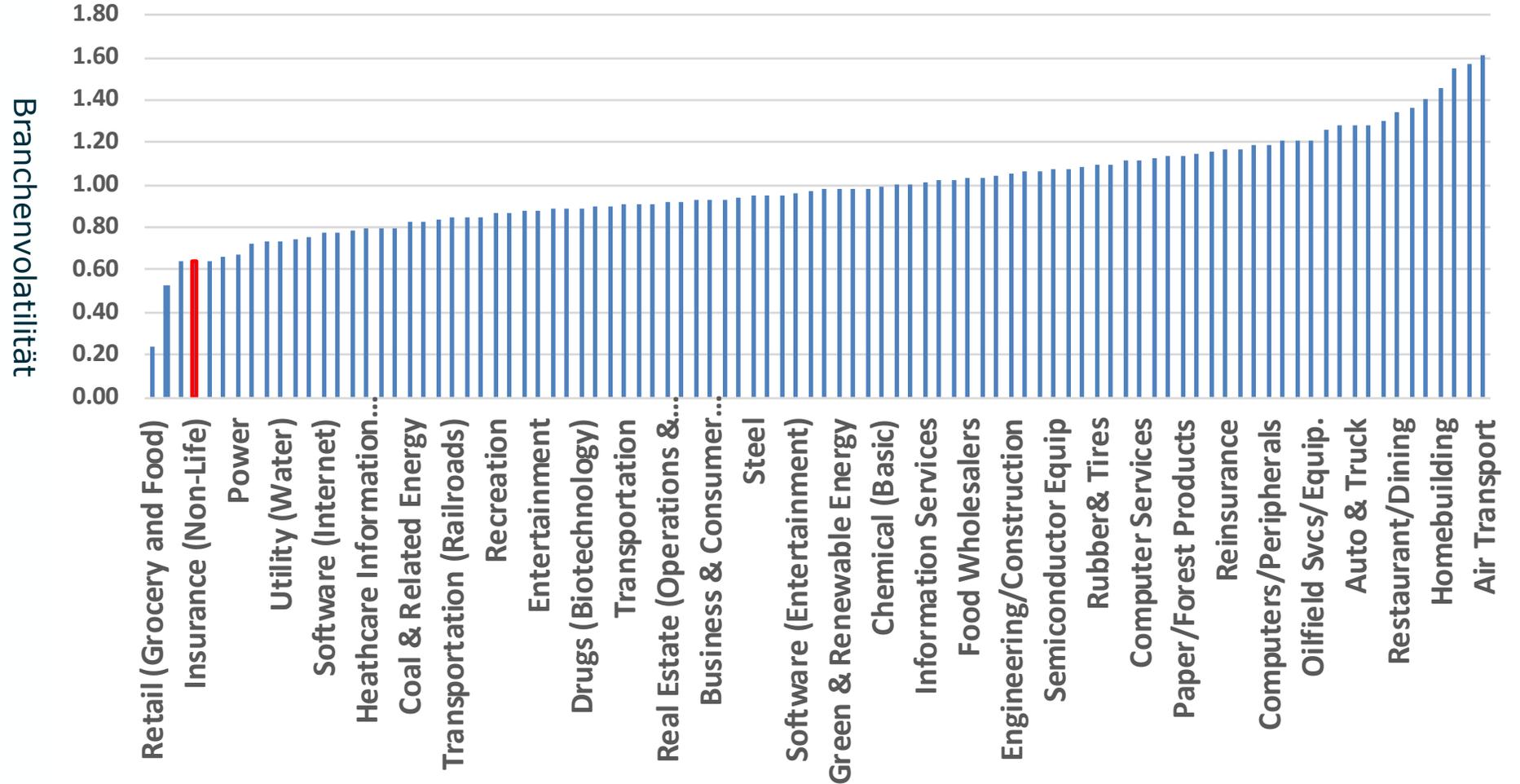
# Die Versicherungsmaklerbranche gehört zu den besten Branchen für langfristiges Wachstum und solide Investitionsrenditen

- |           |  |           |   |
|-----------|--|-----------|---|
| <b>01</b> | Wiederkehrende (recurring) Umsätze   | <b>06</b> | Hohe Markteintrittsbarrieren                            |
| <b>02</b> | Hoher Cashflow bei geringem Kapitalbedarf  | <b>07</b> | Robuster Zweitmarkt für secondary market                |
| <b>03</b> | Fähigkeit, nachhaltige Ergebnisverbesserungen umzusetzen, ohne erhebliche Investitionen in Sachanlagen | <b>08</b> | Versicherungen sind (oft) Commodities (Rohstoffe)       |
| <b>04</b> | Hohe steuerbare EBITDA-Margen  | <b>09</b> | Amortisation immaterieller Vermögenswerte               |
| <b>05</b> | Viele Akquisitionsmöglichkeiten ("Buy and build" Strategien)   | <b>10</b> | Stabile Branche auch in einer schwachen Wirtschaftslage |



# Die Versicherungsmakler-branche gehört zu den besten Branchen für langfristiges Wachstum und solide Investitionsrenditen

**Where To Invest  
Your Money**



# In Europa entfallen insgesamt 55% aller Versicherungsprämien auf Versicherungsvermittler (unabhängige Makler + gebundene Vertreter)



# In Europa sind unabhängige Makler für die Verteilung von fast einem Drittel aller Versicherungsprämien verantwortlich



29%  
Broker distribution of  
closed insurance premium  
for Non-Life market



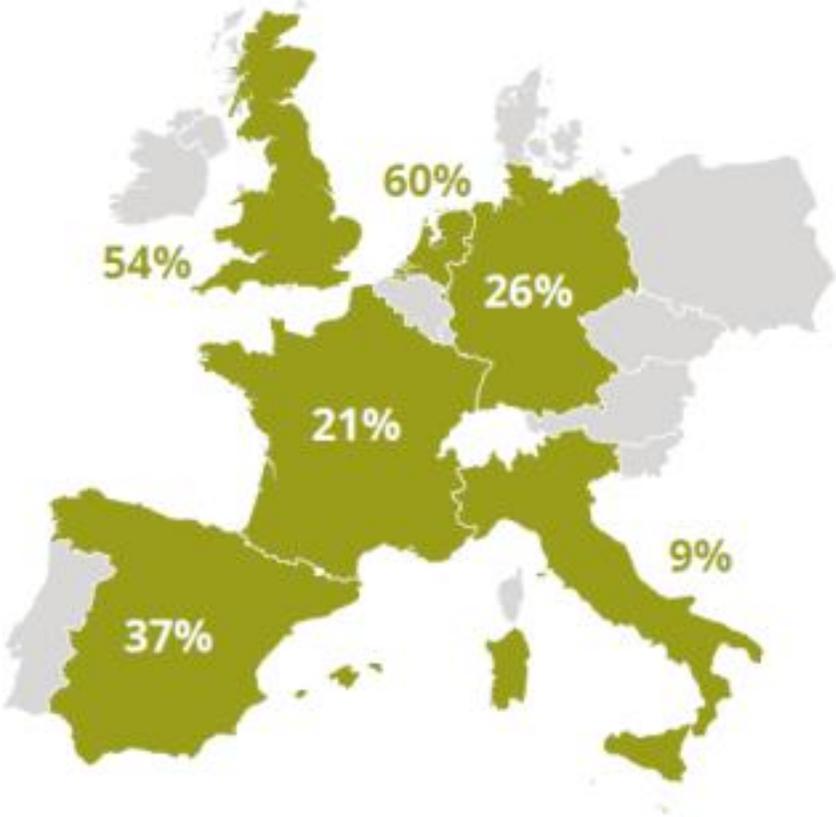
32%  
Broker distribution of  
closed insurance premium  
for Life market

Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Data Sources, years represented and analysis methodology are available in report appendix. Report has been developed in conjunction with Bcon Research.

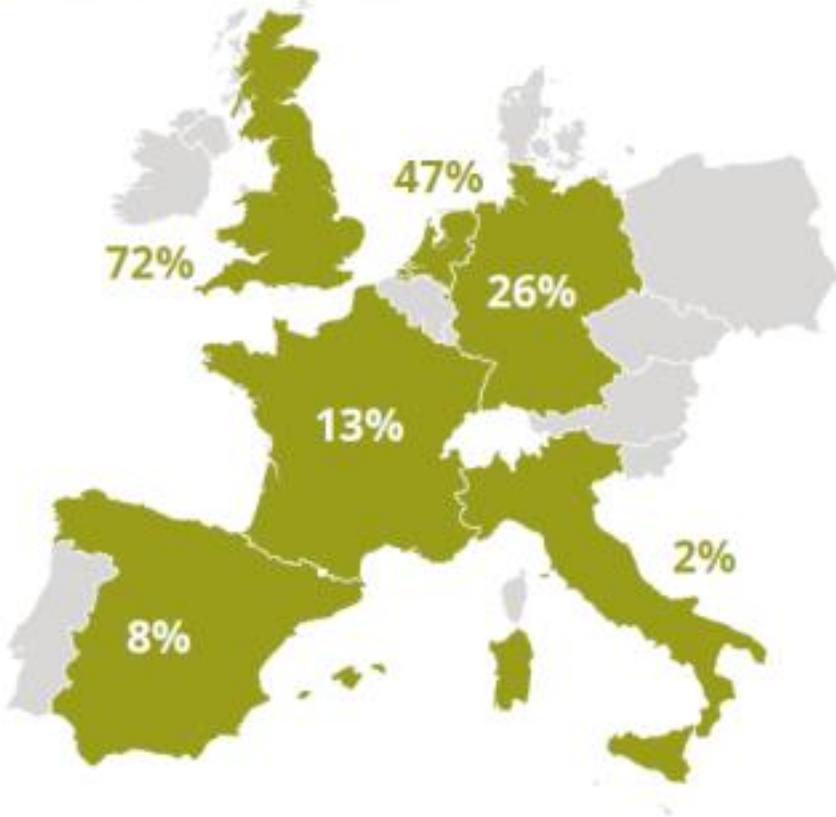


# In Europa sind unabhängige Makler für die Verteilung von fast einem Drittel aller Versicherungsprämien verantwortlich

Broker Share of Wallet **Non-Life Insurance**



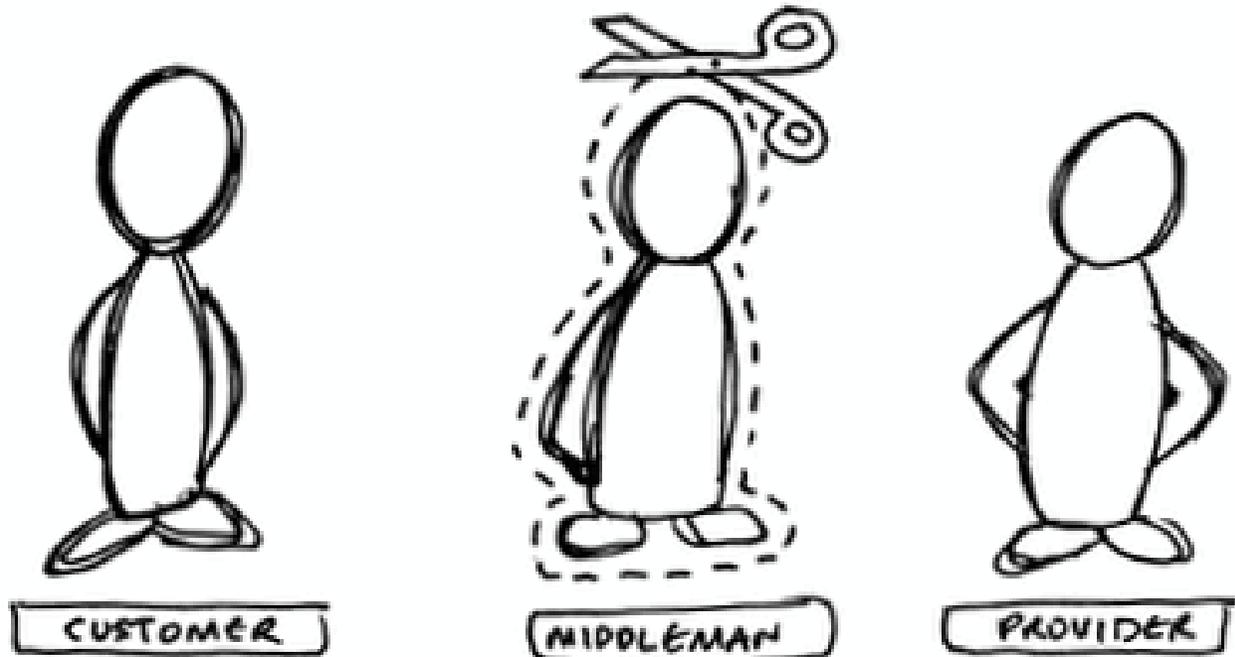
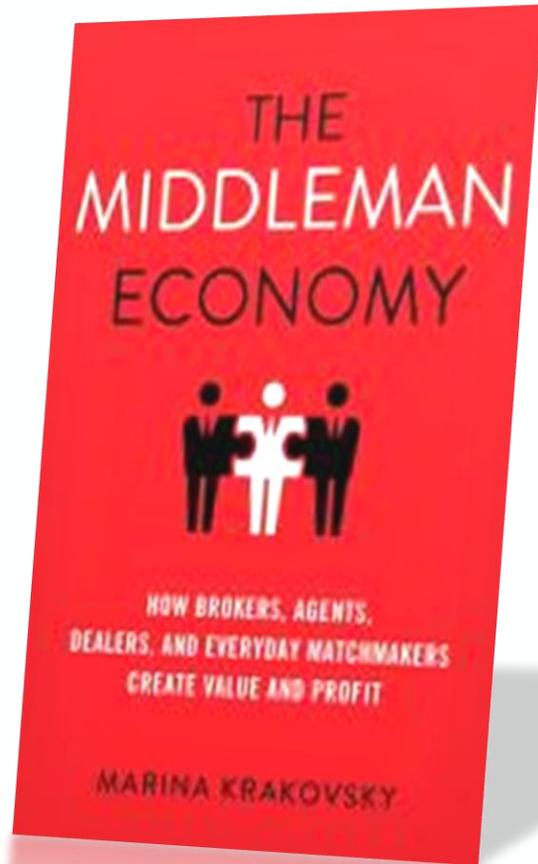
Broker Share of Wallet **Life Insurance**



Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Data Sources, years represented and analysis methodology are available in report appendix. Report has been developed in conjunction with Bcon Research.



# Das Internet sollte die Intermediäre eigentlich überflüssig machen, hat sie aber möglicherweise sogar gestärkt



2



Eine stark  
fragmentierte  
Branche

Eine stark  
**fragmentierte** Branche



# Wir haben Daten aus allen Ländern der Europäischen Union sowie dem Vereinigten Königreich gesammelt



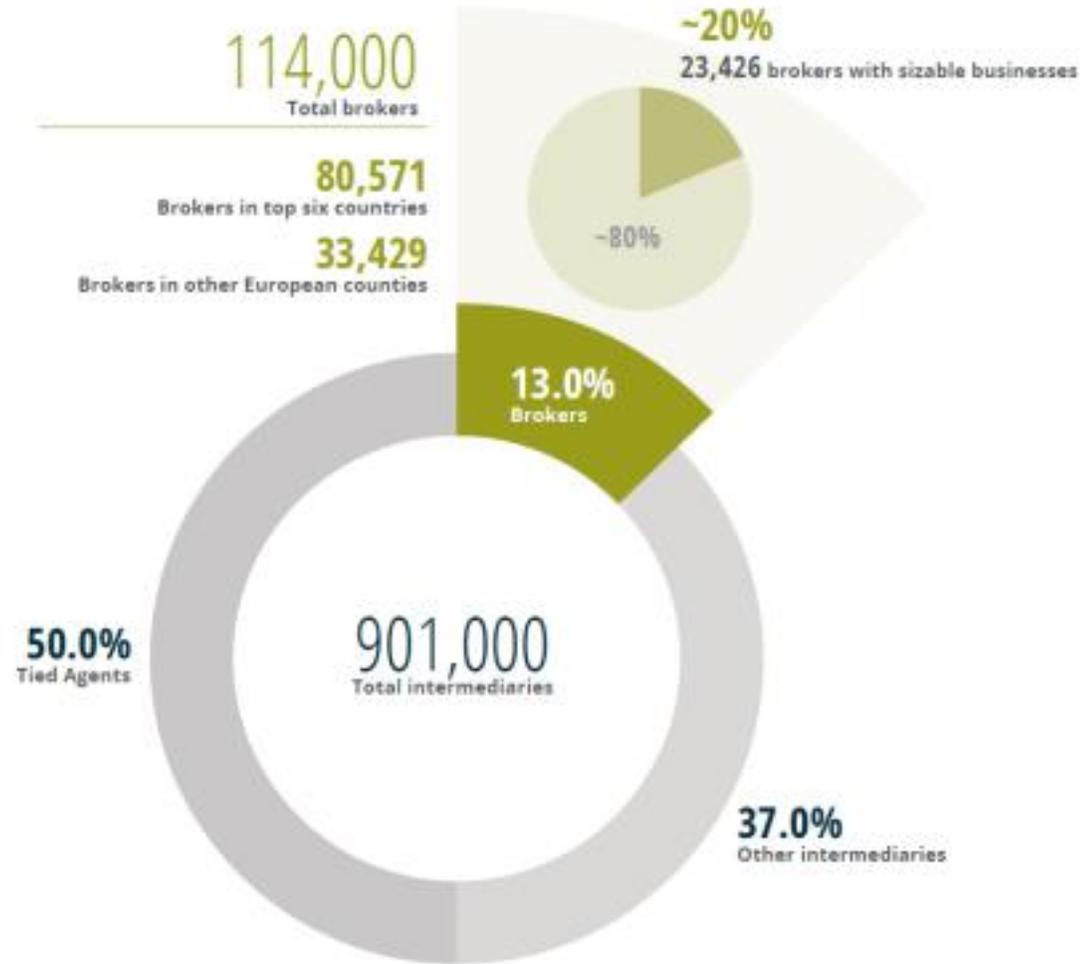
Brand names mentioned are illustrative and non-exhaustive.



# Der europäische Versicherungsmarkt umfasst etwa 900.000 Versicherungsvermittler, das heißt einen für etwa 572 Einwohner.



# Übersicht über die Anzahl der Vermittler auf dem europäischen Markt (1 von 2)



Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Data Sources, years represented and analysis methodology are available in report appendix. Report has been developed in conjunction with Bcon Research.



# Übersicht über die Anzahl der Vermittler auf dem europäischen Markt (2 von 2)

Country	Gross Written Premium	Premium share by independent brokers	# total independent brokers	# total sizable brokers
 UK	EUR 299.6 B	67	4.197	1.152
 Germany	EUR 228.1 B	28	46.700	7.000
 France	EUR 209.3 B	17	11.033	3.513
 Italy	EUR 151.3 B	4	5.586	1.720
 Spain	EUR 58.8 B	19	5.371	3.821
 Netherlands	EUR 31.2 B	55	7.684	3.842
<b>Total Top Six</b>	EUR 978.3 B	<b>34</b>	<b>80.571</b>	<b>22.076</b>
<b>Total EU market (incl. UK)</b>	EUR 1438.6 B			

Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Data Sources, years represented and analysis methodology are available in report appendix. Report has been developed in conjunction with Bcon Research.

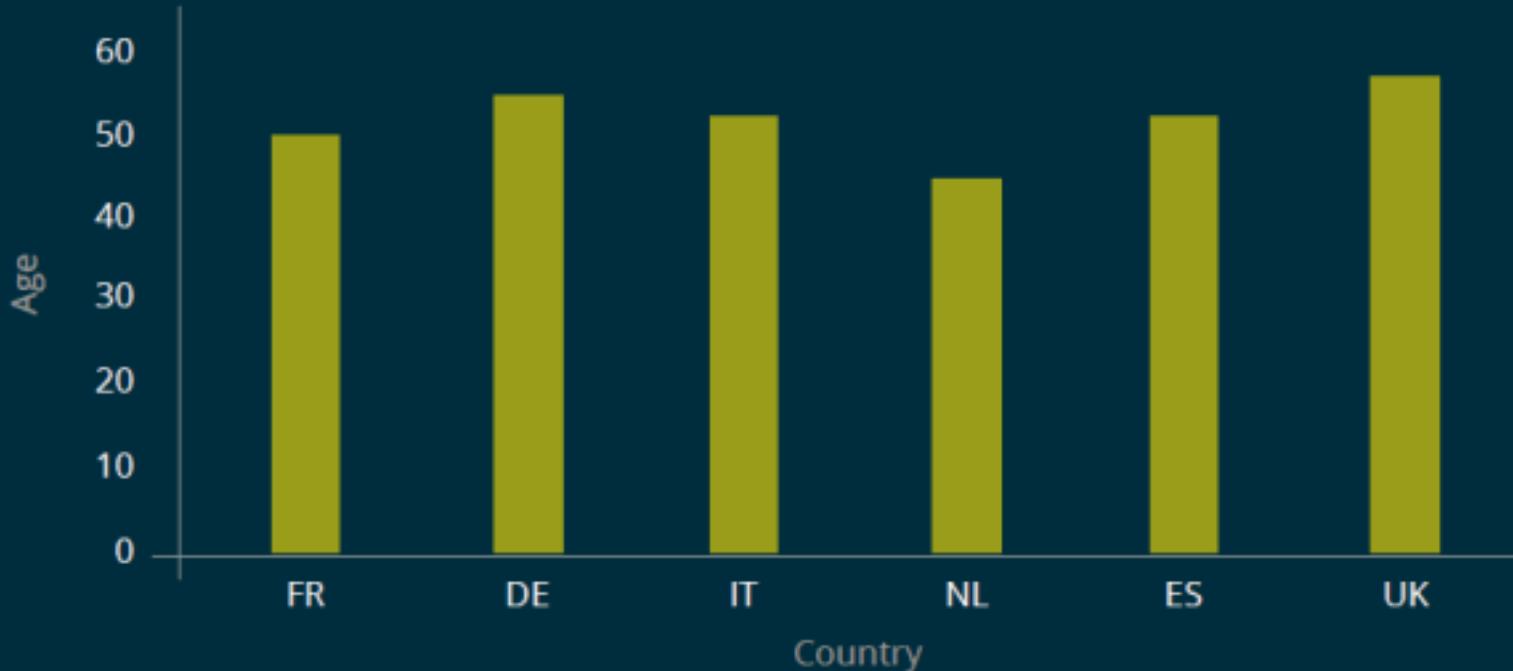




Eine stark  
**überalterte** Branche



# Viele Eigentümer von Versicherungsmaklern nähern sich dem Ruhestand



2030  
ALL BABY BOOMERS WILL BE  
65 or Older

Unemployment and youth unemployment rates are at **record lows.**

Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Data Sources, years represented and analysis methodology are available in report appendix. Report has been developed in conjunction with Bcon Research.



# Erfolgreiche Nachfolgeplanung ist eine Gratwanderung

## Die am häufigsten genannten Ziele für Eigentümer

- Erhalt der Firmenidentität und des Namens
- Erhalt der Firmenkultur
- Gutes Zuhause für Arbeitnehmer
- Gutes Zuhause für Kunden
- Das Eigentum in der Familie halten
- Neue Impulse und Ressourcen für das Unternehmen
- Entwicklungschancen für Mitarbeiter
- Jetzt den Unternehmenswert erhöhen / maximieren
- Den Unternehmenswert mittel-langfristig maximieren

## Optionen für die Übertragung von Eigentum

- Interne Unternehmensnachfolge
- Übergabe an die Geschäftsführung (und/oder an Mitarbeiter in Schlüsselposition)
- Übertragung an Familienangehörige
- Externe Nachfolge
- Übertragung der Mehrheitsanteile
- Übertragung der Minderheitsanteile
- Fusion mit einem oder mehreren anderen Maklern / nationale Maklerformung
- Kombination von beiden



# Die aktuelle demografische Verteilung führt bereits jetzt zu dramatischen Veränderungen in der Eigentümerstruktur

## Dem richtigen Nachfolger

Unter Umständen in Kombination mit der Suche nach dem richtigen Investor (oder externen Partner) ist ein existentieller und einmaliger Schritt für den Unternehmer, dies erfordert eine langfristige Planung und Unterstützung durch Profis

## Die nächste Generation

Die Anteile am Unternehmen sind wesentlicher Bestandteil der Altersversorgung, wo ist die Balance zwischen Vermögen im Alter und Weitergabe an die nächste Generation ?

## Der Generation der Babyboomer

Die meisten Eigentümer gehören der Generation der Babyboomer an (geboren 1946 - 1964)

## Der Verkauf Ihres Unternehmen

Mangelhafte Personal- und auch Finanzplanung im Zusammenhang mit der Nachfolge führt häufig zum Verkauf



4



**Große  
paneuropäische  
Versicherungs-  
makler**

# Große **paneuropäische** Versicherungsmakler



# Eine neue Klasse von (finanziell unterstützten) europäischen Maklern entwickelt sich schnell

## Brokerage GrECo acquires MAI to boost CEE operations

Specialist Austrian broker GrECo has acquired MAI CEE, a risk, insurance and employee benefits consultant in central and eastern Europe (CEE), after buying out the 72% stake owned by RMS in Oman.

## GGW Group secures investment from private equity firm Permira

11th December 2023 - Author: Cassandra Jimenez-Sanchez

Global private equity firm Permira, has announced that a company backed by the Permira funds has agreed to acquire GGW Group, an European insurance brokerage platform for small and medium-sized enterprises.

## Acrisure Enters Central and Eastern Europe with Acquisition of Unilink Group, Region's Largest Insurance Distribution Platform

GRAND RAPIDS — Acrisure LLC has acquired a major insurance distribution platform in Central and Eastern Europe.

## The RENOMIA GROUP enters the Austrian market and has reached EUR 800 million in managed insurance premiums

The largest Czech and leading Central European brokerage company RENOMIA has entered into a partnership with the Austrian Steinmayr & Co Insurance Broker and is thus entering the Austrian market. With this acquisition, the insurance premiums that RENOMIA GROUP manages for its clients in the countries of Central Europe will exceed EUR 800 million.

Source: 2023 MarshBerry inaugural Insurance Distribution Market Report - Europe. Brand names mentioned are illustrative and non-exhaustive.



# Der Wettbewerb um den europäischen Markt läuft auf Hochtouren

## European Broker Market



- EUR 15.900 Mrd. BIP
- +500 Mio. Einwohner
- EUR 1.400 Mrd. an Bruttoprämien (GWP)
- 55 % über Makler verkauft

**Global Brokers**

- AON
- Marsh
- wtw

National Champions skalieren zu europäischen Akteuren

**Germany**

- ECCLESIA GROUP
- GGW
- funk

**Austria**

- GRECO
- KOBAN SÜDVERS

**Czech Republic**

- RENOMIA

**France**

- DiotSiaci
- april

Brand names mentioned are illustrative and non-exhaustive.



# Die großen Plattformen steuern auf einen Umsatz von € 1 Milliarde zu

**Global Brokers**





## European Broker Market



- EUR 15.900 Mrd. BIP
- +500 Mio. Einwohner
- EUR 1.400 Mrd. an Bruttoprämien (GWP)
- 55 % über Makler verkauft

€ 1 Milliarde + internationale Makler-plattformen mit einer aggressiven Roll-up-Strategie



**United States**







**United Kingdom / Ireland**







**Sweden**



Söderberg & Partners

Brand names mentioned are illustrative and non-exhaustive.



# Private Equity ist der Haupttreiber der Konsolidierung und macht ~ 60% <> ~ 70% der europäischen Transaktionen aus

## European Broker Market



- EUR 15.900 Mrd. BIP
- +500 Mio. Einwohner
- EUR 1.400 Mrd. an Bruttoprämien (GWP)
- 55 % über Makler verkauft



PRIVATE EQUITY

Hg

ANACAP

BOWMARK CAPITAL

penta CAPITAL

TA ASSOCIATES

POLLEN STREET

CARLYLE

HPS

KKR

inflexion

MDP

SYNOVA



Brand names mentioned are illustrative and non-exhaustive.



# Schlussfolgerungen



# Wie kann man erfolgreich in einem dynamischen Umfeld agieren?



**Unwissenheit bringt dich nicht weit / Nicht den Kopf in den Sand stecken**

- Du wirst nicht überleben, wenn du versuchst, den Dynamiken der Branche auszuweichen oder sie zu ignorieren (u.a. Verlust der wesentlichen Mitarbeiter).



**Leistungsschwäche kann tödlich sein**

- Leistungsschwächere Makler werden schließlich zu Akquisitionszielen ( zu schlechten Konditionen) und werden wahrscheinlich verschwinden.



**Wesentliche Entscheidungen erkennen und umsetzen**

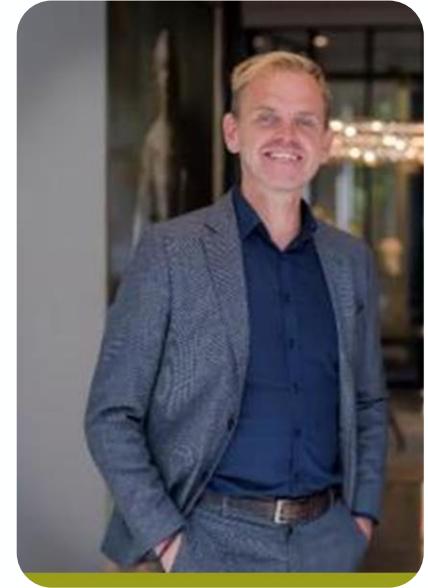
- Leistungsstarke Makler , die früh Veränderungen einleiten, werden auch in der Zukunft die Benchmarks darstellen





 **Download**

*Vielen Dank*





**MARSHBERRY**  
INTERNATIONAL

**MarshBerry International Coöperatief U.A.**

De Lairessestraat 137-143

1075 HJ Amsterdam

The Netherlands

