

21.9.2022 – Handelsblatt

Finanzberater suchen Käufer für ihren Kundenbestand

Jeder dritte Finanzmakler geht bald in den Ruhestand. Das Interesse von Pools und Investoren am Lebenswerk von Versicherungsvermittlern ist groß.

Viele Versicherungsmakler sitzen auf einem Schatz, auf den es Finanzinvestoren und Pools abgesehen haben. Gemeint ist der Bestand an Kundenverträgen, der seinem Eigentümer Jahr für Jahr regelmäßige Courtage-Einnahmen aufs Konto spült. Dabei handelt es sich um laufende Vergütungen für die Vermittlung von Versicherungen. Auf diese Cashflows haben es die Bestandsjäger abgesehen.

Über Finanzinvestoren strömt aktuell viel Kapital in den Markt. Firmenkäufer übernehmen entweder ganze Maklerpools oder kooperieren mit großen Vertriebs- und Service-Dienstleistern. Sie bündeln Finanzkraft mit spezifischem Branchen-Know-how. Zum Beispiel erwarb HG Capital die Mehrheit an Fonds Finanz. Der Versicherungsmaklerpool JDC Group verbündete sich gleich mit zwei Investoren, Bain Capital und Great West-Lifeco.

Jeder dritte Makler geht bald in den Ruhestand

Angesichts des riesigen Interesses könnten Makler eigentlich einen hohen Preis für ihr Lebenswerk erzielen, mag das Kalkül von vielen von ihnen sein. Aber auch das Angebot ist riesig. Im gerade veröffentlichten „Policen Direkt-Maklerbarometer 2022“ zeigt sich, „dass eine große Nachfolgewelle unmittelbar bevorsteht“. Der Grund: Altersbedingt scheidet in den nächsten drei bis vier Jahren jeder dritte Makler aus dem Berufsleben aus. Dabei streben 42 Prozent der 413 befragten Makler eine Verrentung ihres Bestands an. Sie wollen also im Ruhestand regelmäßig Zahlungen erhalten. Gut jeder Fünfte wünscht dagegen, dass ihnen jemand das Unternehmen komplett abkauft.

Jetzt schnell seinen Bestand auf den Markt werfen, weil die Nachfrage der Käufer so groß ist, sei keine gute Idee, meint Matthias Beenken, Professor für Versicherungswirtschaft an der Fachhochschule Dortmund. Weil Käufer die Wahl haben, sei die Lage für Verkäufer ernüchternd: „Bestände verkaufen sich nur noch schwer, und wenn, dann nur nach guter Vorbereitung.“ Dabei gehe es nicht um Wochen oder Monate, sondern Jahre. „Empfehlenswert ist, mit mindestens fünf, besser zehn Jahren Vorlaufzeit zu planen.“

Unternehmensberater und Nachfolgeexperte Peter Schmidt weist explizit auf die Bedeutung digitaler Strukturen hin: „Papier und Hängeregister mögen Investoren nicht. Hat ein Maklerbüro oder -unternehmen aber einen hohen Grad an Digitalisierung erreicht, machen Käufer ihr Portemonnaie weit auf.“ Anderenfalls sei ein Bestand oft nur „einen Apfel und ein Ei“ wert.

Auf jeden Fall schauen sich Investoren und mit ihnen kooperierende Pools die im Markt verfügbaren Bestände genau an – und wählen genau aus. Auf die Frage, welche Kriterien ihm als Käufer wichtig sind, sagt Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender der JDC Group: „Wir sind grundsätzlich an allen Arten von Beständen interessiert, die Qualität hat aber entscheidenden Einfluss auf den Kaufpreis.“ Das kürzlich mit Bain Capital und Great West-Lifeco gegründete Gemeinschaftsunternehmen habe bereits erste Anfragen von Gewerbemaklern mit über einer Million Euro Umsatz erhalten.

Versicherungsvermittler können Unternehmenswert steigern

Grabmaier achtet beim Ankauf von Versicherungsbeständen auf viele Kaufkriterien: „Wir bevorzugen eine hohe Digitalisierungs- und Maklervollmachtsquote, einen hohen Anteil an Sach-, Haftpflicht- und Unfallversicherungsgeschäft beziehungsweise wiederkehrende Personenversicherungs- und Investmentfondslösungen.“ Außerdem wichtig seien generell gut gepflegte Daten und korrekte Adressen. Von Vorteil seien auch ein mittleres Kunden- und Vertragsalter sowie vertretbare Stornoquoten und möglichst wenige Beschwerden.