

Maklerpools am Scheideweg: Investieren oder verlieren?

Wer sind die Gewinner und die Verlierer im Wettbewerb der Maklerdienstleister? - auf diese für Makler entscheidende Frage gibt eine brandneue AssCompact Trendstudie klare Antworten. Die Studie mit dem Titel „Play-offs bei Maklerpools & -verbänden“ haben Oliver Wyman und KJB Consulting im Auftrag von AssCompact realisiert.

Bayreuth, 03.12.2024. Größe, Finanzstärke und IT-Power sind nach Auffassung der Autoren die zentralen Erfolgsfaktoren in einem dynamischen Wettbewerb, den wenige breit aufgestellte Maklerdienstleister mit hoher Technologiekompetenz für sich entscheiden werden. „Wir sind in der Play-off-Runde, in der sich wenige digitale One-Stop Shops für das Endspiel positionieren“, so Dr. Dietmar Kottmann, Partner bei Oliver Wyman für den Versicherungsbereich und einer der beiden Studienverantwortlichen.

1

Fakten relativieren Einschätzungen der Poolchefs

Die AssCompact Trendstudie kombiniert auf einzigartige Weise harte Fakten zum Poolmarkt mit den Meinungen und Erwartungen der wichtigsten Poolchefs.

Für ihre quantitativen Analysen haben die Autoren u. a. die Geschäftszahlen der 30 führenden Akteure im Pool- und Verbundgeschäft seit 2018 unter die Lupe genommen und damit nach eigenen Angaben rund 90% des Gesamtmarktes abgedeckt. „Unternehmerischer Erfolg spiegelt sich immer auch in den Bilanzen wider“, erläutert Klaus-Jürgen Baum, Inhaber von KJB CONSULTING und Mitverfasser der Studie.

Der qualitative Teil der Studie beruht auf einer umfangreichen Befragung von Unternehmensvertretern: Die Ergebnisse zeigen zum einen Konsens-

wie Dissensthemen zwischen den Poolverantwortlichen; zum anderen legen die Autoren dar, weshalb sie bei ihrem eigenen Zukunftsszenario an wichtigen Stellen von der Mehrheitsmeinung der Befragten abweichen. „Die Antworten mancher Teilnehmer erinnern stark an das Pfeifen im Walde“, so Baum weiter.

Bisherige Konzentrationstreiber erhalten Verstärkung

Inzwischen vereint eine kleine Spitzengruppe - darunter blau direkt, DEMV, Fonds Finanz, Jung DMS & Cie und VEMA - über 60% des Kernmarktvolumens auf sich. Bei der wichtigen Kennzahl EBITDA sind es sogar fast 80% - eine dramatische Steigerung innerhalb weniger Jahre, die in der Fachwelt kaum bemerkt wurde.

Als bisherige Haupttreiber der Konzentration haben die Autoren vor allem zwei Effekte identifiziert: Erstens den „Netzwerkeffekt“, der für Plattformgeschäftsmodele typisch ist und zu betriebswirtschaftlichen Größenvorteilen führt; und zweitens den „Technologieeffekt“, der die Verbesserung des Leistungsangebots von Pools und Verbänden und die zunehmende Integration von Maklern in die jeweiligen Plattformen beschreibt.

Diese beiden Faktoren haben zuletzt Verstärkung durch drei zusätzliche Treiber erhalten:

- den „Finanzinvestoreneffekt“ (Markteinstieg von Finanzinvestoren und damit u.a. Aufstockung der Kriegskassen),
- den „Demographieeffekt“ (u.a. höhere Technik-Affinität bei Jungmaklern)
- sowie den „Versichererstrategieeffekt“ (u.a. Reduzierung der Direktbetreuung von kleineren Maklern durch Versicherer).

„Konzentration ist per se nichts Schlechtes. Dahinter steht, dass die führenden Anbieter ihre Leistungsfähigkeit kontinuierlich ausbauen - wovon vor allem die Maklerbranche profitiert“, kommentiert Klaus-Jürgen Baum die

Entwicklung. „Für die Makler wird vielmehr entscheidend sein, wie die Top-Pools und Verbände ihre zunehmende Marktmacht einsetzen und in welchem Umfang sie selbst ihre Unabhängigkeit bewahren können“, ergänzt Dietmar Kottmann.

Ausblick: „Zwischen den Stühlen“ wird es ungemütlich

In ihrem Szenario skizziert das Autoren-Duo unterschiedliche Zukunftsperspektiven für drei Gruppen von Wettbewerbern: Die Outperformer der letzten Jahre werden ihren Vorsprung unvermindert ausbauen - getreu dem Motto „Momentum wins“. Neben diesen ist für Spezialisten auch in Zukunft „Raum in der Nische“.

Fragezeichen setzen die Verfasser dagegen hinter viele kleine und mittlere Anbieter („Zwischen den Stühlen“). „Für solche Player wird die Entwicklung eines echten Alleinstellungsmerkmals zur Existenzfrage“, prognostiziert Dietmar Kottmann. Unter diesen Marktteilnehmern sieht er das größte Potenzial für die erwartete Marktkonsolidierung - eine Vorhersage, die übrigens von der Mehrzahl der Poolchefs geteilt wird, auch wenn natürlich keiner von ihnen zu den Konsolidierungskandidaten gezählt werden will.

3

Zur Studie

Die Datenerhebung erfolgte im Zeitraum von Mai bis Oktober 2024. Dabei wurden die Geschäftsberichte der analysierten Pools und Verbände ausgewertet und durch die Angaben der Teilnehmer, die über einen zusätzlichen Fragebogen erhoben wurden, ergänzt. Die Studie ist ab einem Preis von 4.900 Euro zzgl. MwSt. erhältlich. Weitere Details finden Sie im Informationsflyer. Ansprechpartner ist Dr. Mario Kaiser (Tel. 0921/75758-33, E-Mail: kaiser@bbg-gruppe.de).

Kurzprofil bbg Betriebsberatungs GmbH

Die bbg Betriebsberatungs GmbH mit Sitz in Bayreuth ist als Kommunikations- und Informationsdienstleister Bindeglied zwischen Unternehmen und unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern aus der Finanz- und Versicherungsbranche. Als Herausgeber des Fachmagazins AssCompact, Veranstalter der Fachmesse DKM sowie von Fachforen und Events bietet die bbg verschiedene Plattformen für Wissen, Information, Kommunikation und Kontakte.

Pressekontakt

bbg Betriebsberatungs GmbH
Katrin Taepke
Bindlacher Straße 4
95448 Bayreuth

Tel.: +49 921 7575818, E-Mail: taepke@bbg-gruppe.de

HRB Nr. 3181 AG Bayreuth
Geschäftsführerin: Dr. Lisa Knörrer