

MARSH

100 | Jahre in
Deutschland

Vertrieb des Industrieversicherungsmaklers

Köln, den 12.03.2026

Olaf Keller,
Chief Client Officer Marsh Risk



Agenda

Über Marsh

Wettbewerbssituation (Maklerkonsolidierung)

Kundenspezifische Ausrichtung des Vertriebs

Über Marsh

Wir arbeiten eng zusammen, um unsere Kunden bei Herausforderungen in den Bereichen Risiko, Rückversicherung & Kapital, People & Investments und ihrer Strategie zu unterstützen.

MARSH

Risk

Marktführender Risikoberater und Anbieter von Versicherungslösungen für nachhaltiges Wachstum

- Risikoanalyse
- Versicherungsplatzierung/-vermittlung
- Risikoberatung

MERCER

A MARSH BUSINESS

People and Investments

Beratung und Lösungen in den Bereichen Investments, Vorsorge, Karriere, Gesundheit und Benefits

- Workforce-, Vergütungsberatung und
- Betriebliche Altersversorgung
- Investment Research und Beratung/OCIO

MARSH

GUY CARPENTER

A MARSH BUSINESS

Reinsurance and Capital

Erfahrener Anbieter von Rückversicherungs- und Kapitallösungen für komplexe Risiken

- Rückversicherungsplatzierung
- Kapitallösungen
- Analysen & Beratung

OLIVER WYMAN

A MARSH BUSINESS

Management Consulting

Managementberatung für Unternehmen in allen Branchen

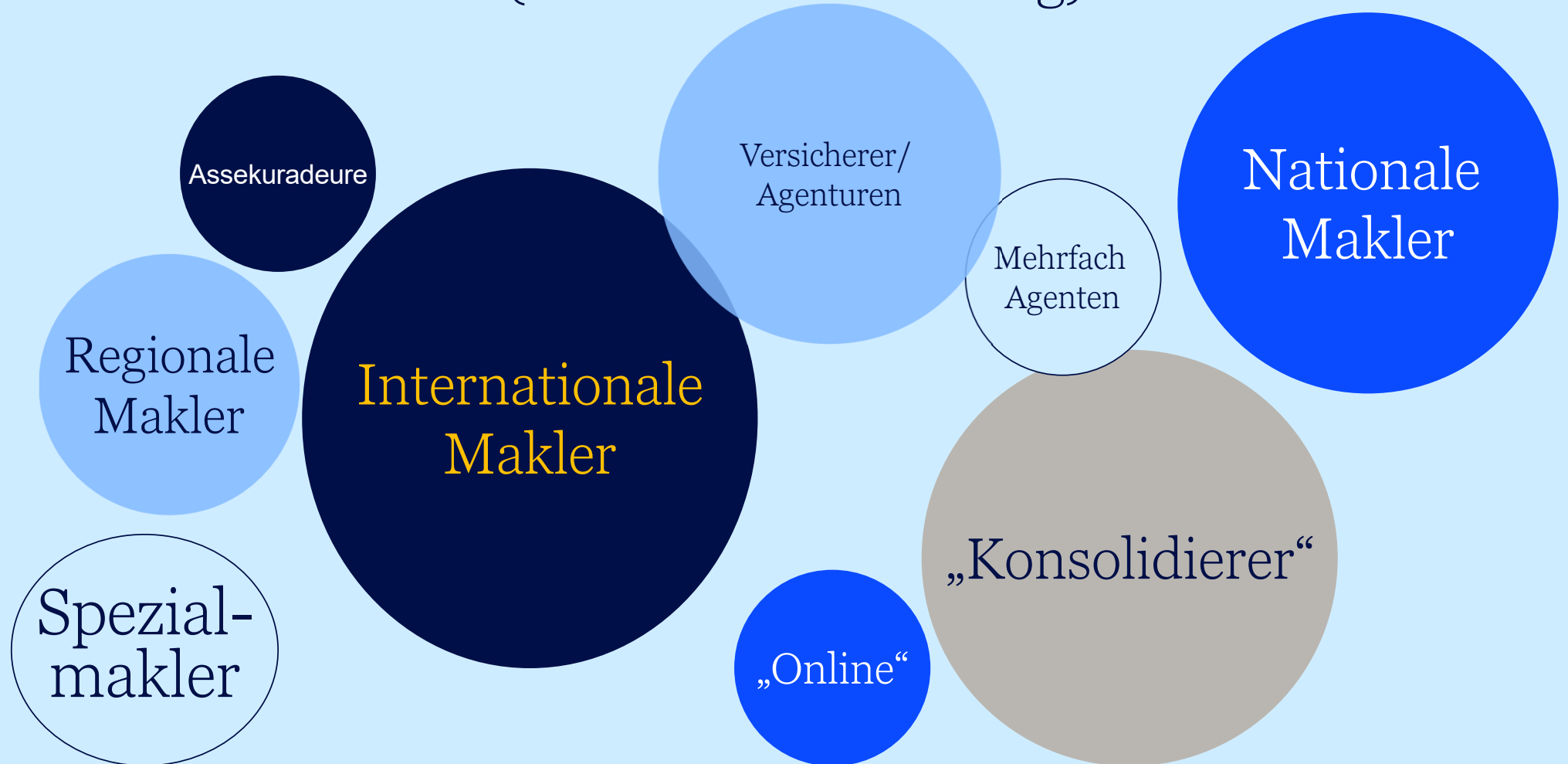
- Strategieberatung
- Operative Verbesserung
- Organisationale und digitale Transformation

100 | Jahre in
Deutschland



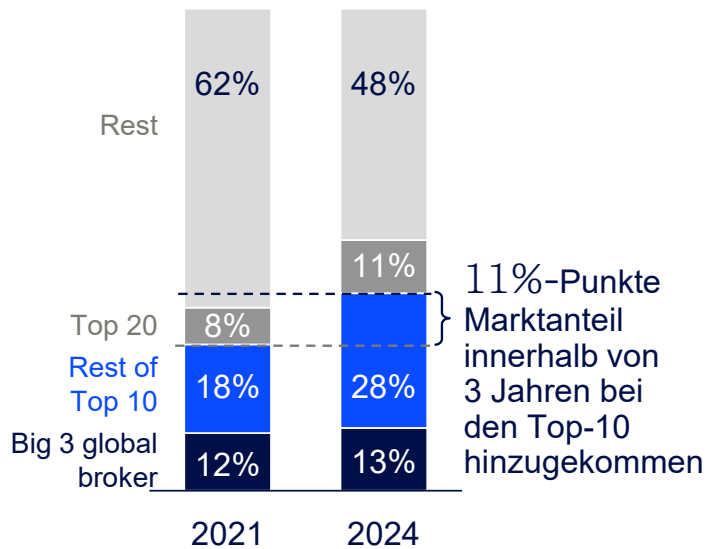
Für Marsh Risk
arbeiten in Deutschland
etwa 960 Mitarbeitende
an 11 Standorten

Wettbewerbssituation (Maklerkonsolidierung)

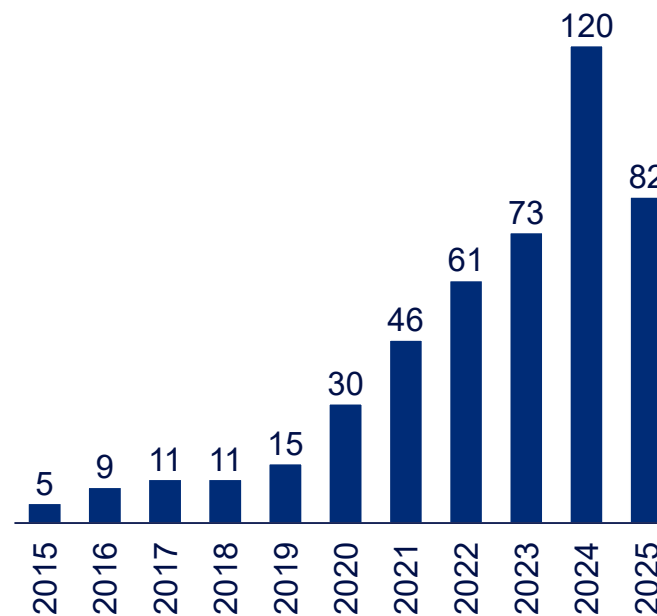


Marktkonzentration im Maklermarkt in letzten Jahren stark gestiegen, u. a. getrieben durch Konsolidierer

Marktkonzentration nimmt zu
Marktanteile im Commercial P&C Maklermarkt



„High Profile“ Unternehmenskäufe bei Maklern



- Marktanteil der Top-10 Makler hat sich in den letzten 5 Jahren stark erhöht – Entwicklung beschleunigt sich noch (Großteil Transaktionen seit 2018)
- Konsolidierung **primär von Unternehmen vorangetrieben, die Finanzinvestoren gehören** – drei Aktivsten haben seit 2018 ~100 Makler übernommen
- Marktfragmentierung weiterhin relativ hoch mit **noch ~2.300 relevanten M&A-Targets für >10 Jahre Konsolidierung**

Weitere Zunahme der Konzentration zu erwartet, insb. im Vergleich zu anderen europäischen Märkten

Was aktuell den Markt bewegt



Integration und Weiterentwicklung der Plattformen



M&A Runway & erwartete Dauer der Konsolidierung



Internationalisierung der Konsolidierungsplattformen

Kundenspezifische Ausrichtung des Vertriebs

Industriekunden

Inhouse Broker/
Versicherungsabteilungen



Mittelstand

Inhaber/Geschäftsführung



Gewerbe

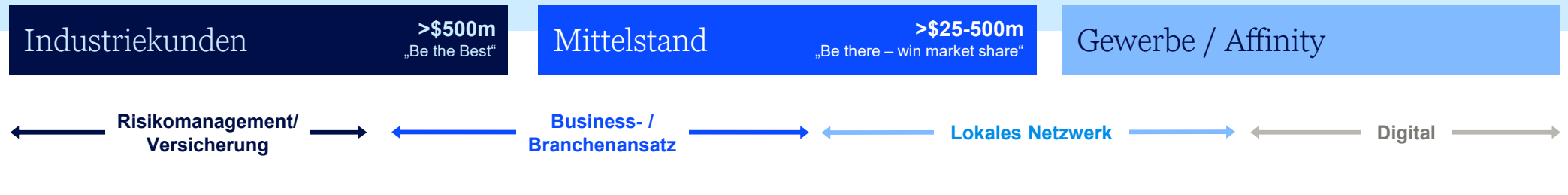
Inhaber



Industrielle Versicherungen

Kundenspezifische Ausrichtung des Vertriebs

Einkaufsverhalten / Kundenbedarf



GO TO MARKET STRATEGY

KUNDENBEDARF

- Unterschiedliche Servicelevel: Vollmandat versus Co-Brokership versus Netzwerkkoordination
- Komplexes und dynamisches Risikoprofil mit globalen Risikoanforderungen
- Internationales Netzwerk
- Hohe fachliche Expertise (Tailor made-Lösungen)
- Consulting-Dienstleistungen / Data & Analytics
- Globale Transparenz / Digital Tools
- Globale Platzierung & Alternativer Risikotransfer
- ...

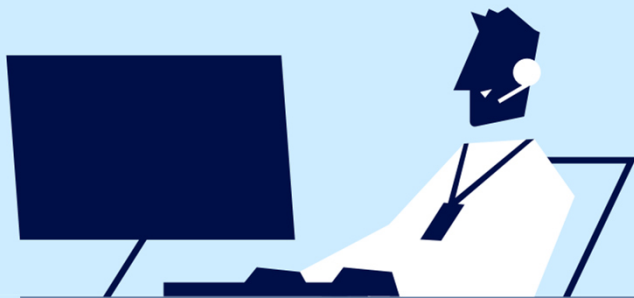
- Ganzheitlicher Service-Provider / verlängerte Werkbank inklusive Administration der Versicherungen
- Lokale Unterstützung, regionale Nähe, Identität & Schnelligkeit wird als Vorteil wahrgenommen
- Standardisierte / Preiswerte Lösungen (Facilities)
- Beratungsdienste nach Bedarf
- Aktivitäts- und Volumengetrieben sowohl bei der Kundenbetreuung als auch im Vertrieb
- ...

- Standardisierte Versicherungslösungen
- Kostenoptimiert
- Digitaler oder sehr lokaler Einkauf
- Digitale Plattformen
- ...

Balancing 'Push and Pull'

Neukundenakquise/ Produktvertrieb (Push)

- Aktivitätsgetriebener Vertrieb (50-80 Ersttermine pro Jahr)
- Kampagnen
- Neukundengewinnung““
- „Sparte/Lücke“ ☺
- „Digital Sales“
- ...



MARSH

Strategischer Vertrieb (Pull)

- Strategisches Account Management
- Konsultativer Vertriebsansatz
- Data & Analytics
- Einkauf/Ausschreibungen
-



Fazit:

„Es ist ganz einfach: den
Kundenanforderungen folgen“



Q&A