



MARSHBERRY

LEARN. IMPROVE. REALIZE.

IG&H

make  
strategy  
work

# Nederland onderdeel in breder internationaal consolidatiespel onder intermediairs

Internationale intermediairs op overnamepad  
versnellen consolidatie in Nederland

# Nederland onderdeel in breder internationaal consolidatiespel onder intermediairs

## Internationale intermediairs op overnamepad versnellen consolidatie in Nederland

De Nederlandse verzekeringsdistributiemarkt staat aan de vooravond van een nieuw tijdperk, gekenmerkt door internationale consolidatie en groeiende investeringen. Steeds meer buitenlandse verzekeringsmakelaars en investeerders betreden de markt, op zoek naar schaal en Europese expansie. Tegelijkertijd steken ook Nederlandse spelers de grens over. In dit artikel schetsen MarshBerry en IG&H de contouren van deze dynamische herverdeling.



**Jan-Pieter van der Helm**

Managing Director Insurance  
IG&H



**Marcel van Dijk**

Director  
MarshBerry

In november 2024 schreef IG&H al dat de derde overnamegolf binnen de Nederlandse verzekeringsmarkt een nieuw tijdperk markeert waarbij internationalisering en consolidatie samenkomen. Een toenemend aantal intermediairs, veelal met een Angelsaksische achtergrond, onderzoekt de mogelijkheden van fusies en overnames (M&A) over de landsgrenzen heen. Uit cijfers van MarshBerry blijkt dat er in 2024 bijna honderd aandelenoverdrachten zijn geregistreerd in Nederland. Bij maar liefst een derde van de transacties is een internationale koper betrokken. Een illustratief voorbeeld is de overname van Quintes Holding door de Amerikaanse beursgenoteerde makelaar Brown & Brown in het afgelopen jaar. In ons land is Quintes door overnames uitgegroeid tot een top-10 speler in de markt. Wereldwijd is Brown & Brown de nummer-7 makelaar met een omzet van bijna vier miljard euro. Het intermediaire bedrijf uit Waardenburg speelt nu een sleutelrol in de Europese groeiplannen van dit megaconcern.

Naast de internationalisering blijft ook de rol van private equity (PE) opvallen. Niet alleen investeert PE zelf zwaar in het intermediair, het financiert ook strategische kopers die hun intermediairplatformen internationaal willen uitbreiden. PE is goed voor meer dan 60% van M&A-financiering in de intermediairsmarkt.

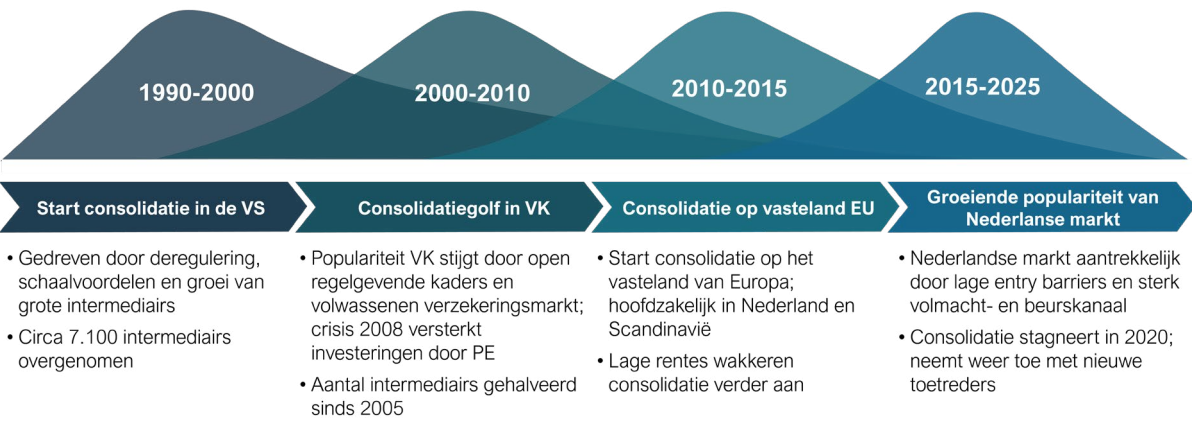




# Internationale golfbeweging

Consolidatie onder verzekeringsintermediairs kan worden gezien als een golfbeweging. De consolidatie in de Verenigde Staten begon al in de jaren ‘90, gevolgd door het Verenigd Koninkrijk. De vroege consolidatie werd versneld door de opkomst van grote makelaarsgroepen zoals Marsh & McLennan en Aon. Na de financiële crisis van 2008 begonnen private investeerders steeds sterker te investeren in de sector. Dankzij deze financiële sponsors ontstonden er steeds meer intermediaire platformen die zich richten op het overnemen van kleinere assurantiekantoren. Het resultaat is een stroom van binnenlandse intermediaire bedrijven, die geleidelijk opschalen van kleine tot middelgrote bedrijven, vervolgens naar nationale marktleiders en uiteindelijk naar Europese makelaars. Deze golfbeweging heeft nu heel Europa bereikt, maar er zijn grote verschillen tussen landen in welke fase van de golfbeweging ze zich bevinden. Ons land loopt redelijk voorop, terwijl in Duitsland deze golfbeweging pas de laatste jaren echt voelbaar is geworden.

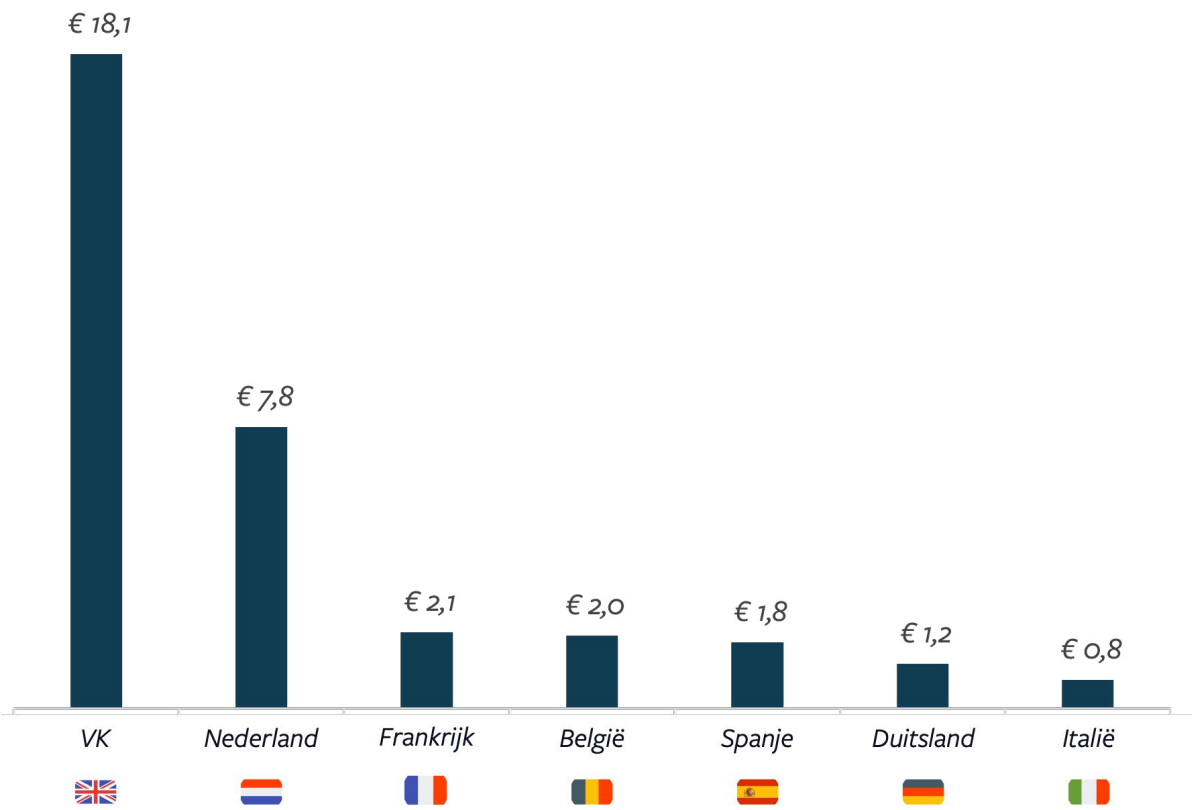
Figuur 1: Consolidatiegolven in verschillende regio's in de periode 1990 tot heden<sup>1</sup>



<sup>1</sup> IG&H en MarshBerry team analyse

Door de consolidatiegolven wordt een steeds groter deel van het totale intermediaire premievolume gedistribueerd via een steeds kleiner aantal, maar grotere intermediairs. Dit zien we sterk terug in de VS en de VK, maar ondertussen ook in Nederland. Figuur 2 laat het gemiddelde intermediaire premievolume per intermediair in de schademarkt zien voor de grote Europese verzekeringsmarkten in 2023. Hierin zien we dat de concentratie per land significant verschilt, en is meteen duidelijk dat Nederland in de kopgroep zit van de meest geconsolideerde verzekeringsmarkten in Europa.

Figuur 2: Gemiddeld verzekeringspremiëvolume per intermediair voor een selectie van Europese landen (2023, in € mln)<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Bron: MarshBerry | Verzekeringsdistributie in Europa

## Steeds meer M&A buiten de landsgrenzen

Veel intermediairs die internationaal actief zijn hebben een Angelsaksische achtergrond. In de Europese top-10 van grootste intermediaire bedrijven, opgesteld door MarshBerry, staan maar liefst acht makelaars met een Britse of Amerikaanse oorsprong. Ook in de Nederlandse top-10 heeft de helft van de verzekeringsintermediairs een internationale achtergrond. Angelsaksische intermediairs zoeken naar kansen buiten hun verzadigde en geconsolideerde thuismarkt en zien mogelijkheden voor de ontwikkeling van pan-Europese platforms. Het Britse Howden is een voorbeeld: in de afgelopen drie jaar is het bedrijf in omvang verdrievoudigd en heeft het nu een wereldwijde omzet van €2,5 miljard. Tegen 2030 wil Howden groeien naar een omzet van €12 miljard. Een ander voorbeeld is de Britse Ardonagh Group, opgericht in 2017, die inmiddels de zesde grootste makelaar in Europa is met een omzet van €1,4 miljard. Maar ook vanuit andere landen komen steeds grotere internationale spelers op, zoals het Zweedse Söderberg & Partners, het Franse Diot-Siaci en het Duitse GGW Gruppe, die zich razendsnel uitbreiden.

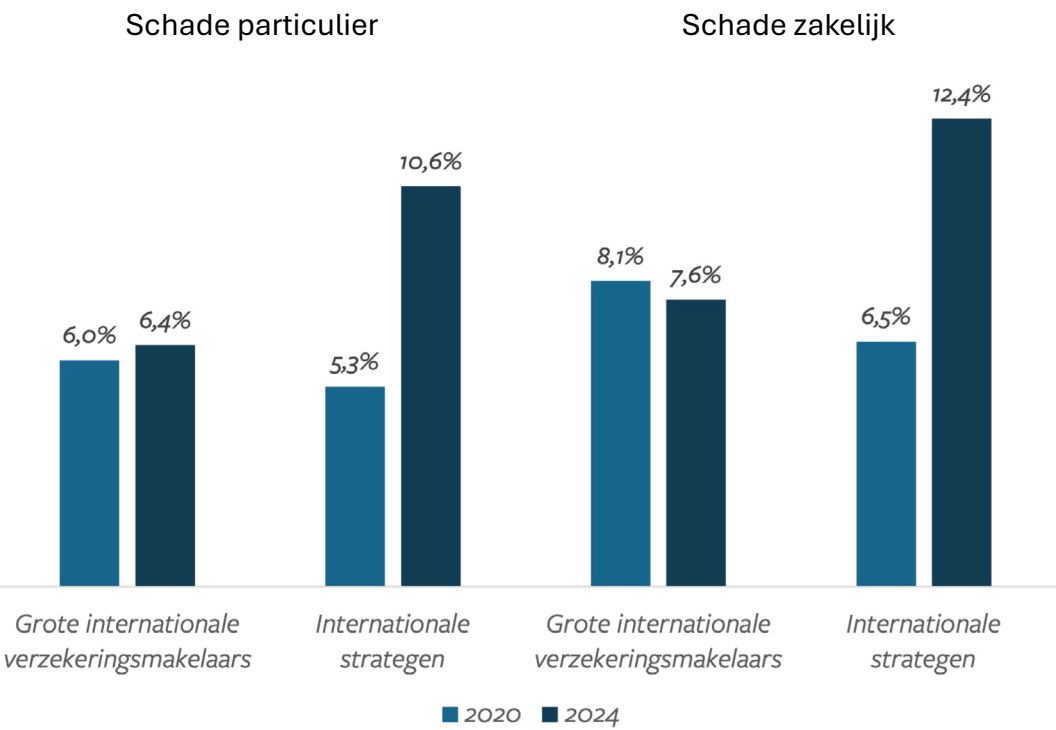
Intermediairs met een internationale achtergrond hebben in de Nederlandse markt inmiddels 20% marktaandeel in de zakelijke markt en 17% in de particuliere markt. Alle indicatoren wijzen erop dat dit aandeel de komende jaren aanzienlijk zal groeien. Een groter deel van het marktvolume zal geconcentreerd worden bij een select aantal toonaangevende spelers, en het is zeer waarschijnlijk dat dit steeds vaker internationale spelers zullen zijn.

Het Nederlandse landschap van verzekeringsintermediairs met een internationale footprint – oftewel partijen van buitenlandse oorsprong of Nederlandse spelers met internationale activiteiten – laat zich grofweg indelen in drie hoofdgroepen.

1. **De grote internationale verzekeringsmakelaars**, zoals Aon, Marsh & McLennan (Marsh) en Willis Towers Watson (WTW). Deze wereldwijd opererende makelaars, vaak aangeduid als de ‘big three’ richten zich voornamelijk op de grootzakelijke markt met complexe of internationale risico’s. Hoewel deze bedrijven momenteel minder gericht zijn op de acquisitie van kleine en middelgrote intermediairbedrijven, beschikken ze over de kapitaalkracht om met gerichte strategische overnames hun marktleidersposities verder uit te breiden.
2. **Nationale kampioenen** met een internationale footprint zoals Alpina Groep en Yellow Hive, hebben de afgelopen tien jaar een voortrekkersrol gespeeld in de consolidatie van onze intermediaire markt, en hebben hun eerste stappen buiten Nederland gezet. Ze kunnen zich nu in grofweg twee richtingen bewegen: met herfinancieringen kunnen zij zich ontwikkelen tot een nog grotere nationale of internationale groep, terwijl anderen wellicht onderdeel zullen worden van strategische, en waarschijnlijk ook internationale, kopers.
3. Een opkomende derde categorie wordt gevormd door **internationale strategen**, zoals het Amerikaanse Acrisure, de Britse Howden Group, Ardonagh Group, PIB Group en Specialist Risk Group, het Zweedse Söderberg & Partners, het Duitse GGW Group en het Franse Diot-Siaci. Stuk voor stuk snelgroeiende, internationaal opererende intermediairs met stevige private equity-steun en een overvloed aan ‘dry powder’ om agressief te acquireren. Veel van deze partijen zien Nederland als een aantrekkelijke toegangspoort voor verdere uitbreiding in Europa. Ook de komende jaren is het zeer waarschijnlijk dat ons land een investeringsstroom van deze internationale strategen blijft aantrekken.

Figuur 3 toont het marktaandeel van de grote internationale verzekeringsmakelaars (categorie 1) en internationale strategen (categorie 3) op de intermediaire particuliere en zakelijke schademarkt in 2020 en 2024. Uit de cijfers blijkt dat de ‘Big Three’ hun marktaandeel redelijk stabiel houden, terwijl de internationale strategen hun aandeel in slechts vier jaar tijd hebben weten te verdubbelen.

Figuur 3: Marktaandeel per categorie internationale intermediairs voor de intermediaire particuliere en zakelijke schademarkt (2020 & 2024)<sup>3</sup>



Nederland als toegangspoort voor Europa

Nederland is een aantrekkelijke ingang voor intermediaire bedrijven die willen uitbreiden in continentaal Europa. Zeker voor de Angelsaksische bedrijven is Nederland een markt die dichtbij en veilig aanvoelt. Een aantal factoren speelt hierbij een rol, waaronder de fysieke en culturele nabijheid, een sterke intermediaire distributiemarkt, goede rendementen en een open economie met veel internationaal opererende bedrijven.

Daarnaast wordt de Nederlandse intermediaire markt gezien als innovatief, goed gedigitaliseerd en kent ons land veel intermediairs die ook werken met eigen volmachtbedrijven. Nederland is als handelsnatie ook een belangrijke internationale verzekeringshub. De Vereniging van Nederlandse Assurantiebeurs (VNAB) wordt vaak gezien als de op een na grootste verzekeringsbeurs van Europa na Lloyd’s of London.

Strategieën van consolidators

De strategieën die consolidators in Nederland – en daarbuiten – voeren is driedelig, en vaak een combinatie van deze drie componenten:

- 1. **Technologie-gedreven schaalvergroting:** het centraliseren van backoffice-processen, data-analyse en digitale tools om de efficiëntie van geacquireerde intermediairs te verhogen, organische groei aan te jagen en de winst te maximaliseren.
- 2. **Buy-and-Build:** internationale consolidators breiden hun marktaandeel anorganisch uit door voortdurend intermediairs over te nemen. Tegelijkertijd stijgt hun financiële waarde via ‘multiple arbitrage’ – oftewel: grotere bedrijven worden tegen hogere waarderingen verkocht. Voor private equity-investeerdere geldt daarbij vaak de vuistregel: verdrievoudiging van de waarde binnen vijf jaar.
- 3. **Internationalisering:** de consolidators zoeken, naast Nederland, vaak naar verdere Europese expansie. Hun doel is om in zoveel mogelijk aantrekkelijke Europese markten aanwezig te zijn, om een zo groot mogelijk omzetspotentieel te kunnen aanspreken en tegelijk internationaal opererende klanten (multinationals) te kunnen bedienen.

<sup>3</sup> IG&H Distributiemonitor 2023, verrijkt met overnames gedaan in 2024

## Hotspots voor internationale expansie

Op welke markten richten internationale intermediairs zich naast Nederland? Dichtbij huis zijn België en Duitsland populair. België is traditioneel een sterke makelaarsmarkt met nog volop mogelijkheden voor consolidatie. Duitsland wordt gezien als een van de meest veelbelovende M&A-markten in Europa, dankzij een in verhouding groot aantal onafhankelijke intermediairbedrijven en stijgende kansen voor buy-and-build strategieën. Andere markten met relatief veel internationale expansie zijn het Iberisch Schiereiland (Spanje en Portugal) en een aantal opkomende markten in Oost-Europa. De intermediaire markten in de Scandinavische landen zijn al sterk geconsolideerd. Internationale kopers richten daar vooral hun pijlen op gespecialiseerde volmachten (MGA's), in onder andere de maritieme sector, met wereldwijde invloed.

### Ook onze eigen intermediairs steken de grens over

Door de toenemende concurrentiedruk en beperkte expansiemogelijkheden in eigen land, kijken ook Nederlandse intermediairs steeds vaker over de grens. Alpina Groep en Yellow Hive hebben de eerste stappen richting Europese expansie al gezet. Al in 2021 nam Alpina een meerderheidsbelang in de Belgische Hillewaere Groep. En sindsdien heeft het haar footprint met een veelvoud aan overnames bij onze zuiderburen aanzienlijk uitgebreid. Ook Yellow Hive zette vorig jaar haar eerste stap over landsgrenzen. Yellow Hive nam het Duitse verzekeringsbedrijf FVB over van HDI Deutschland en bereikte daarmee in één keer een volledige landelijke dekking met een netwerk van meer dan vierhonderd commerciële en regionale agenten bij onze oosterburen. Het lijkt slechts een kwestie van tijd tot ook andere Nederlandse intermediaire bedrijven deze grens gaan slechten.

## De kaarten worden opnieuw geschud

Concluderend wordt het consolidatiespel in de intermediaire markt op een steeds hoger niveau gespeeld. De grote financiële slagkracht van internationale spelers met Europese expansiedrift versnelt dit proces, waarbij Nederland slechts één onderdeel vormt van een breder Europees schaakspel. Het internationale consolidatiespel is dan ook nog lang niet uitgespeeld.

Of je nu verzekeraar bent met intermediaire distributie of zelf actief bent als verzekeringsintermediair: dit zijn de jaren waarin de kaarten opnieuw worden geschud. Wat de toekomst exact zal brengen, weet niemand. Eén ding is echter zeker: over vijf jaar zal de intermediaire markt er totaal anders uitzien.

Het is daarom essentieel voor verzekeraars én intermediairs om nú na te denken over hoe je hierop kunt én wilt anticiperen.





# Colofon

Dit white paper is een  
collaboratieve publicatie van  
IG&H & MarshBerry.

## **Perscontact IG&H**

Szilvia van Oijen  
Marketing Manager  
szilvia.vanoijen@igh.com

## **Perscontact MarshBerry**

Laurens Aalbers  
Marketing Manager  
laurens.aalbers@marshberry.com

## **Auteurs**

Jan-Pieter van der Helm  
Managing Director Insurance  
en zakelijk contact IG&H  
janpieter.vanderhelm@igh.com

Marcel van Dijk  
Director MarshBerry  
marcel.vandijk@marshberry.com

Copyright  
© 2025 IG&H, MarshBerry

## **Contact IG&H**

Hondiuslaan 102  
3528 AC, Utrecht  
The Netherlands

+31 30 2040 900  
info@igh.com

## **Contact MarshBerry**

De Lairesestraat 137-143  
1075 HJ, Amsterdam  
The Netherlands

+31 20 218 7800  
nlinfo@marshberry.com

IG&H en MarshBerry hebben een samenwerking aangekondigd om verzekeraars en intermediairs te helpen effectief in te spelen op de razendsnelle consolidatie en internationalisering in de intermediaire verzekeringsdistributie. Het landschap van intermediairs ondergaat ingrijpende transformaties: de markt verschuift van nationaal naar internationaal, en van gefragmenteerd naar geconsolideerd.

Als wereldwijde marktleider in M&A-advies en bedrijfsplanning voor het verzekeringsintermediair heeft MarshBerry diepgaande kennis van de strategische kopers in de markt en de lopende transacties. IG&H, als gerenommeerd advies- en technologiebedrijf met uitgebreide sectorexpertise, kent de markt van binnenuit en doorgrondt alle alternatieve strategieën. Door samen te werken kunnen IG&H en MarshBerry voorzien in de ideale mix van kennis en ervaring, waarmee intermediairs en verzekeraars met (inter)nationale ambities slimme keuzes kunnen maken en zich optimaal kunnen voorbereiden op de toekomst.



**MARSHBERRY**  
LEARN. IMPROVE. REALIZE.



make  
strategy  
work