Presseartikel 07.10.2025 Versicherungsbestand verkaufen

Versicherungsbestand verkaufen – Schritt für Schritt zur erfolgreichen Nachfolge

Makler Nachfolger Club e.V.
Verantwortlich für den Inhalt dieser Anzeige Makler Nachfolger Club e.V. (Mehr Infos)
Dienstag, 7. Oktober 2025 09:15

Versicherungsbestand verkaufen leicht gemacht: Erfahren Sie, wie Sie Ihren Bestand richtig vorbereiten, bewerten und an den passenden Nachfolger übergeben – mit Unterstützung des Makler Nachfolger Club e.V.

Über den Autor

Der Makler Nachfolger Club e.V. unterstützt seit über 10 Jahren Maklerunternehmen beim Verkaufen und der Nachfolgeplanung von der professionellen Vorbereitung bis zur perfekten Übergabe an einen geeigneten Nachfolger. Dabei unterstützt der Verein Maklerunternehmen professionell bei der Unternehmensnachfolge sowie Mitglieder, die ihren **Versicherungsbestand verkaufen** möchten.

Mit über 350 erfolgreich begleiteten Nachfolgeregelungen zählt der Verein seit Jahren zu den führenden Experten im Bereich Nachfolgeplanung für Maklerunternehmen. Im Jahr 2025 wurde der Makler Nachfolger Club e.V. vom Deutschen Institut für Service-Qualität (DISQ) und DUP UNTERNEHMER-Medien als „Exzellenter Nachfolgeberater 2025“ für Maklerunternehmen ausgezeichnet.

Weitere Informationen über den Verein und über das Thema **Versicherungsbestand verkaufen** finden Sie auch in diesem Video – einem Interview beim Business Talk am Ku`damm in Berlin mit den Vorständen Thomas Suchoweew und Oliver Petersen.

Videointerview Businesstalk Ku'Damm

Warum den Versicherungsbestand verkaufen?

Für viele Makler ist der eigene Bestand das wichtigste Kapital. Den **Versicherungsbestand zu verkaufen** bedeutet nicht nur, den Wert der Lebensleistung zu sichern, sondern auch die Betreuung der Kunden langfristig zu gewährleisten. Gründe für den Verkauf sind vielfältig: Alter, Ruhestand, gesundheitliche Aspekte, berufliche Neuorientierung oder regulatorische Veränderungen.

1. Vorbereitung: Die Basis für einen erfolgreichen Verkauf

Bevor Sie Ihren **Versicherungsbestand verkaufen**, sollten Sie die Ausgangssituation genau analysieren:

- **Motivation klären:** Warum soll der Bestand übergeben werden?
- **Ziele festlegen:** Maximale Kaufpreisgestaltung, schnelle Abwicklung oder Bestandssicherung für die Kunden?
- **Zeithorizont planen:** In der Regel dauert der Prozess 6–12 Monate. Mit guter Vorbereitung lassen sich Nachfolger oft innerhalb von 90 Tagen finden.

💡 **Tipp:** Ein professionelles Verkaufsexposé mit allen wichtigen Daten, Verträgen und Prozessen schafft Vertrauen und erhöht die Erfolgschancen. Weitere Tipps finden Sie hier.

2. Wertermittlung: Was ist der Versicherungsbestand wert?

Die Frage „Wie viel ist mein Versicherungsbestand wert?“ ist zentral, wenn Sie Ihren **Versicherungsbestand verkaufen**möchten. Wichtige Faktoren sind:

- Wiederkehrende **Courtageeinnahmen**
- **Stornoquoten** und Bestandsstabilität
- **Kundenstruktur** (Altersverteilung, regionale Streuung, Vertragslaufzeiten)
- Potenzial für **Cross-Selling und Neugeschäft**

Der Makler Nachfolger Club e.V. setzt verschiedene erprobte Bewertungsverfahren ein, um eine realistische und faire Einschätzung zu liefern. So erhalten Verkäufer einen klaren Überblick über den Marktwert ihres Bestandes.

Welche Einflussfaktoren es sonst noch gibt und wie man der Wert steigern kann, finden Sie im kostenfreien E-Book „Mehr für’s Lebenswerk“.

E-Book hier kostenlos downloaden

3. Den passenden Nachfolger finden

Der wichtigste Schritt beim **Versicherungsbestand verkaufen** ist die Wahl des richtigen Nachfolgers. Hierbei geht es nicht nur um den Kaufpreis, sondern auch um den Werterhalt und die Kundenzufriedenheit.

Der Makler Nachfolger Club e.V. unterstützt Sie durch:

- Zugang zu einem breiten Netzwerk geprüfter Kaufinteressenten
- Diskrete Ansprache und strukturierte Auswahlprozesse
- Begleitung in der Verhandlungs- und Übergabephase

So wird sichergestellt, dass Ihre Kunden auch in Zukunft bestens betreut werden.
Die Plattform „Bestandsmarktplatz24“ bietet einen guten Überblick über Kaufinteressenten in Deutschland.

Bestandsmarktplatz24

4. Verhandlungsphase, Kaufvertrag und Übergabe

Wenn passende Interessenten gefunden sind, beginnt die Verhandlungsphase. Wichtige Punkte:

- **Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten**
- **Haftungsfragen und Wettbewerbsverbote**
- **Mitarbeiterübernahmen und Bestandsschutz**

Eine sorgfältige Vertragsgestaltung und ein klarer Übergabeplan sorgen für einen reibungslosen Prozess. Häufig begleiten Verkäufer die ersten Monate noch beratend, um den Know-how-Transfer sicherzustellen und den Bestandsabrieb so gering wie möglich zu halten.

5. Steuerliche und rechtliche Aspekte

Beim **Versicherungsbestand verkaufen** spielen steuerliche Fragen eine große Rolle. Themen wie Veräußerungsgewinn, Altersvorsorge oder Finanzierungsmodelle sollten frühzeitig mit Steuerberatern und Juristen abgestimmt werden. Der Makler Nachfolger Club e.V. arbeitet mit einem Netzwerk spezialisierter Experten zusammen, um optimale Lösungen zu finden.

FAQ: Häufige Fragen zum Thema „Versicherungsbestand verkaufen“

Wie kann ich meinen Versicherungsbestand verkaufen?
Mit sorgfältiger Vorbereitung, realistischer Wertermittlung und Unterstützung durch

Nachfolgeberater wie dem Makler Nachfolger Club e.V. gelingt der Verkauf reibungslos.

Wie wird der Wert eines Versicherungsbestandes berechnet?
Der Wert richtet sich vor allem nach den wiederkehrenden Courtageeinnahmen, der Bestandsstabilität, Stornoquoten und der Kundenstruktur. Für Vereinsmitglieder ist die Bewertung bereits im Mitgliedsbeitrag enthalten.

Wie finde ich den passenden Nachfolger?
Der Makler Nachfolger Club e.V. bietet Zugang zu einem großen Netzwerk geprüfter Käufer und unterstützt bei der diskreten Auswahl.

Wie lange dauert es, einen Versicherungsbestand zu verkaufen?
In der Regel 6–12 Monate. Mit professioneller Vorbereitung und Netzwerkkontakten finden Verkäufer nach Freigabe des Exposés oft innerhalb von 90 Tagen einen geeigneten Nachfolger.

Fazit: Versicherungsbestand verkaufen mit dem Makler Nachfolger Club e.V.

Wer seinen **Versicherungsbestand verkaufen** möchte, sollte frühzeitig mit der Planung beginnen. Mit klarer Vorbereitung, einer professionellen Wertermittlung und einem starken Partner wie dem Makler Nachfolger Club e.V. lässt sich nicht nur der optimale Kaufpreis erzielen, sondern auch die Betreuung der Kunden sichern.

👉 Jetzt rechtzeitig planen und den eigenen Versicherungsbestand erfolgreich verkaufen!

Interessierten Lesern bieten wir ein kostenloses Coachinggespräch an, das Sie hier buchen können.

Verantwortlich für den Inhalt dieser Anzeige
Makler Nachfolger Club e.V. Thomas Suchoweew / Oliver Petersen Rothenbühlstraße 1
96163 Gundelsheim bei Bamberg
Vereinsregister Bamberg, VR 200691
T: 0951-420256
https://www.makler-nachfolger-club.de