

Preisentwicklung bei Versicherungsbeständen und Maklerunternehmen

20.04.2026, 16:40 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Bestandsverkauf*



Bewertung von Versicherungsbeständen und Versicherungsmaklern

Ein fundierter Überblick über Courtage-Multiples, EBITDA-Multiples und das modifizierte Ertragswertverfahren — im Kontext einer historischen Konsolidierungswelle

Einleitung

Der Maklermarkt im Wandel: Konsolidierung, Kapital und Kaufpreise

Der deutsche Markt für Versicherungsmaklerunternehmen und -bestände befindet sich seit einigen Jahren in einem tiefgreifenden Transformationsprozess. Kapitalstarke Investoren — insbesondere Private-Equity-finanzierte Plattformen — drängen systematisch in den Markt und treiben sowohl die Transaktionszahl als auch die Kaufpreise auf Rekordniveaus. Gleichzeitig stehen zahlreiche Maklerunternehmen vor der Herausforderung der Nachfolge: Die Baby-Boomer-Generation tritt ab, qualifizierte Nachfolger sind rar.

In diesem Umfeld ist eine fundierte Kenntnis der gängigen Bewertungsverfahren für Verkäufer ebenso unverzichtbar wie für Käufer. Dieser Beitrag erläutert die drei in der Praxis dominierenden Methoden — das Courtage-Multiple, das EBITDA-Multiple und das modifizierte Ertragswertverfahren —, skizziert den typischen Bewertungsablauf und ordnet die aktuelle Preisentwicklung im Kontext von Angebot und Nachfrage ein.

Hinweis zur Abgrenzung

*Der Artikel unterscheidet zwischen dem Verkauf eines **Versicherungsbestands** (Asset Deal: Übertragung der Kundenbeziehungen und Courtagerechte) und dem Verkauf eines **Maklerunternehmens** (Share Deal: Verkauf der Gesellschaftsanteile). Beide Varianten folgen unterschiedlichen Bewertungslogiken, wenngleich die hier beschriebenen Methoden für beide Anwendung finden.*

Bewertungsverfahren

Die drei zentralen Bewertungsmethoden im Überblick

In der Praxis haben sich drei Bewertungsansätze etabliert, die je nach Unternehmensgröße, Bestandsqualität und Verhandlungskontext unterschiedlich gewichtet werden. Keine der Methoden ist rechtlich vorgeschrieben; der tatsächliche Marktpreis ergibt sich letztlich aus dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage.

Methode 01

Courtage-Multiple

Die älteste und in der Branche bekannteste Methode. Der Kaufpreis wird als Vielfaches der jährlichen Courtagezahlungen ermittelt — differenziert nach Sparte.

Kaufpreis = Jahrescourtage × Faktor | z.B. Sachcourtage × 2,5–3,5

Methode 02

EBITDA-Multiple

Kapitalmarktnahe Bewertungsmethode auf Basis des bereinigten operativen Gewinns vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen — branchenübliche Norm bei institutionellen Käufern.

Kaufpreis = bereinigtes EBITDA × Faktor | Typisch: 5×–13× EBITDA je nach Transaktionsgröße

Methode 03

Modifiziertes Ertragswertverfahren

Diskontiert die zukünftig erwarteten Nettoerträge auf den heutigen Barwert. Die „Modifikation“ berücksichtigt branchentypische Risiken, Bestandsabrieb und den Zeitwert des Geldes.

Ertragswert = $\sum (E_t / (1+i)^t)$ | E = Nettoertrag, i = Kapitalisierungszins

Das Courtage-Multiple — Einfach, aber differenziert

Das Courtage-Multiple ist in der Praxis nach wie vor weit verbreitet, insbesondere bei kleineren Bestandsübernahmen. Es multipliziert die durchschnittliche Jahrescourtage der letzten ein bis drei Jahre mit einem spartenspezifischen Faktor. Der Vorteil: Schnelligkeit und Transparenz. Der Nachteil: Es ignoriert die Kostenstruktur und Rentabilität des Unternehmens vollständig, ist bei reinen Bestandsverkäufen oft aber nicht evident.

Spartenspezifische Faktoren

Die Faktoren variieren erheblich nach Sparte, da sie die unterschiedliche Stornoanfälligkeit, Bestandspflege und Ertragsstabilität widerspiegeln. Kfz-Bestände — mit hoher Fluktuation und Preiselastizität — werden niedriger bewertet als langfristig stabile Sach- oder Lebensversicherungsbestände.

Courtage-Multiplikatoren nach Sparte (Richtwerte 2025/2026)

Marktübliche Bandbreiten — abhängig von Bestandsgröße, Qualität und Käuferwettbewerb

Sach / Haftpflicht: 2,5 – 3,5× (Mittelwert ca. ~3,0×)

Leben / Rente: 2,0 – 3,0× (Mittelwert ca. ~2,5×)

Kranken (PKV): 2,0 – 3,0× (Mittelwert ca. ~2,5×)

Kfz: 1,5 – 2,5× (Mittelwert ca. ~2,0×)

Gewerbe / Industrie: 3,0 – 4,0× (Mittelwert ca. ~3,5×)

Kritische Einschätzung

Das Courtage-Multiple liefert eine erste Orientierung. Die Bandbreiten können je nach Bestand abweichen und sind als alleinige Bewertungsgrundlage oft ungeeignet. Insbesondere für Unternehmen mit schlanker Kostenstruktur und hoher Marge führt es regelmäßig zur Unterbewertung. Institutionelle Käufer verlassen sich auf dieses Verfahren kaum mehr — sie arbeiten durchweg mit EBITDA-basierten Modellen.

Das EBITDA-Multiple — Die Sprache der Investoren

Mit dem Einzug von Private-Equity-Investoren hat sich das EBITDA-Multiple als Standardverfahren für größere Transaktionen durchgesetzt. Es stellt den Kaufpreis in Relation zum bereinigten operativen Ergebnis (EBITDA = Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) und erlaubt so einen branchenübergreifenden Vergleich.

Entscheidend ist die korrekte **Bereinigung des EBITDA**: Bei Einzelmaklern, die ihren Gewinn vollständig entnehmen, muss ein kalkulatorisches Fremdgeschäftsführer-Gehalt abgezogen werden. Gleichzeitig sind steueroptimierte Abzüge, nicht betriebsnotwendige Aufwendungen und einmalige Sondereffekte herauszurechnen.

Praxisbeispiel EBITDA-Bereinigung

Ausgangswert EBITDA: 120.000 €
– Kalkulatorisches Fremd-GF-Gehalt (regional): – 60.000 €
= Bereinigtes EBITDA: 60.000 €
× Multiple 5,0×–6,5× (KMU-Bereich, Versicherung)
= Bewertungsrange: 300.000 € – 390.000 €

EBITDA-Multiples nach Unternehmensgröße (Courtage-Volumen)

Indikative Marktbandbreiten 2025/2026 — mit zunehmendem Wettbewerb durch PE-Investoren deutlich gestiegen

Courtagevolumen

> 500.000 € p.a.: **5,0 - 6,5x** (moderat kompetitiv, obere Grenze steigend)

500.000 € - 1.000.000 € p.a.: **6,0 - 7,7x** (stark wachsend)

1.000.000 € - 5.000.000 € p.a.: **6,5 - 9,0x** (sehr hohe Nachfrage)

5.000.000 € - 20.000.000 € p.a.: **8,0 - 12,0x** (späte Konsolidierungsphase, zurückgehendes Angebot)

< 20.000.000 € p.a.: **10,0 - 13x+** (kaum verfügbar, Konsolidierung sehr weit fortgeschritten)

Das modifizierte Ertragswertverfahren — Theorie trifft Praxis

Das Ertragswertverfahren ist das in Deutschland am weitesten verbreitete Verfahren zur Unternehmensbewertung. Es ermittelt den Wert eines Unternehmens aus der Summe der auf den Bewertungsstichtag abgezinsten zukünftigen Nettoerträge. Die Bezeichnung „modifiziert“ verweist darauf, dass das Standardverfahren an die Besonderheiten des Versicherungsmaklergeschäfts angepasst wird.

Zentrale Besonderheiten im Versicherungskontext sind der natürliche Bestandsabrieb (Stornoquote, Todesfälle, Kundenwechsel), die regulatorische Unsicherheit (Courtage-Verbote, IDD-Umsetzung), die Inhaberabhängigkeit des Bestands sowie die eingeschränkte Übertragbarkeit der Kundenbeziehungen.

Kapitalisierungszins — die entscheidende Variable

Verkäufer präferieren einen niedrigen Zinssatz (risikoloser Alternativzins ~3–4 %), Käufer fordern einen Risikoaufschlag auf die Kapitalkosten (~8–12 %). Der ausgehandelte Zinssatz bestimmt maßgeblich den Ergebniswert. Im aktuellen Hochpreisumfeld zeigt die starke Käuferkonkurrenz de facto kompressionierende Wirkung auf den Zinssatz — Investoren sind bereit, mit niedrigeren Renditeerwartungen einzukaufen.

Methodik

Ablauf einer strukturierten Bewertung

Eine professionelle Unternehmensbewertung im Maklermarkt folgt einem klar definierten Prozess. Die folgenden Schritte gelten sowohl für den reinen Bestandsverkauf als auch für den Unternehmensverkauf und sollten immer durch erfahrene Berater begleitet werden.

1. Datenbasis und Dokumentation

Erhebung der relevanten Kennzahlen: Jahrescourtage (aufgeteilt nach Sparte), Bestandsstruktur (Kundenanzahl, Durchschnittsalter, Vertragszahl), Mitarbeiter, Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre, Stornoentwicklung sowie bestehende Verträge (Maklermandate, Kooperationen). Qualität und Vollständigkeit der Daten bestimmen maßgeblich den erzielbaren Preis.

2. Bestandsanalyse und Qualitätsbewertung

Neben den Zahlen zählen qualitative Faktoren: Wie hoch ist der Grad der Inhaberabhängigkeit? Sind Maklermandate schriftlich dokumentiert? Wie ist das Durchschnittsalter der Kunden? Gibt es laufende Haftungsfälle? Bestandsschwerpunkte in wachstumsstarken Sparten (Gewerbe, Cyber) wirken preistreibend, ein überalterter Privatkundenbestand ohne Mandate preisdrückend.

3. Parallele Bewertung mit allen drei Methoden

Es empfiehlt sich, alle drei Verfahren parallel anzuwenden. Die Ergebnisbandbreite zeigt, welche Methode im vorliegenden Fall den höchsten bzw. einen marktkonformen Wert liefert. Für den Verhandlungsprozess ist das EBITDA-Multiple typischerweise die stärkste Argumentationsbasis gegenüber institutionellen Käufern, während das Courtage-Multiple bei klassischen Maklernachfolgern (Einzelunternehmer als Käufer) besser verstanden wird.

4. Erstellung eines Exposés und Käuferansprache

Auf Basis der Bewertung wird ein vertrauliches Verkaufsexposé erstellt. Professionelle Berater empfehlen ein strukturiertes Angebotsverfahren, bei dem mehrere qualifizierte Interessenten parallel angesprochen werden. Wettbewerb unter Käufern ist der wirksamste Preistreiber — Einzelverhandlungen führen statistisch zu niedrigeren Preisen.

5. Due Diligence, Vertragsverhandlung und Closing

Der Käufer prüft die Daten (kaufmännische, steuerliche und rechtliche Due Diligence). Wesentliche Vertragsthemen: Kaufpreisstruktur (Sofortzahlung vs. Earn-Out), Gewährleistungen, Bestandsgarantien, Übergangszeitraum, Wettbewerbsverbote. Anwaltliche Begleitung beider Seiten ist empfehlenswert.

Preisentwicklung, Angebot und Nachfrage

Die Kaufpreise für Maklerunternehmen und -bestände befinden sich 2026 auf einem historischen Hoch. Diese Entwicklung ist das Ergebnis eines strukturellen Ungleichgewichts: einer stark gestiegenen, kapitalisierten Nachfrage bei einem begrenzten — und tendenziell abnehmenden — qualitativen Angebot.

↑ Nachfrageseite (Käufer)

- Kapitalstarke PE-finanzierte Konsolidierer mit expliziten „Buy & Build“-Strategien
- Neu gegründete Plattformen, Maklergruppen und weitere
- Etablierte Maklergruppen, die organisches Wachstum durch Zukäufe ergänzen
- Strukturierte Bieterprozesse treiben Preise über Einzelverhandlungen deutlich hinaus
- Strategische Prämie: Größe generiert Courtage-Hebel bei Versicherern

↓ Angebotsseite (Verkäufer)

- Alterspyramide: Welle der Baby-Boomer-Makler tritt Ruhestand an
- Begrenzte Anzahl attraktiver Zielunternehmen — insbesondere im Segment 500k–5 Mio. € Courtage
- Fehlende qualifizierte interne Nachfolger bei familiengeführten Häusern
- Viele Verkäufer zögern noch — erhöhen aber durch Medienpräsenz ihre Preiserwartungen
- Das Segment >5 Mio. € Courtage ist bereits weitgehend konsolidiert
- Entwicklung der Kaufpreiserwartungen nach Segment

Ausblick und Risikobewertung

Marktkenner beobachten die aktuelle Hochpreisphase mit Aufmerksamkeit. Sollten steigende Zinsen, geopolitische Verwerfungen oder ein Scheitern einzelner Konsolidierer-Plattformen auftreten, könnte ein Dominoeffekt die Bewertungen erheblich unter Druck setzen. Für Verkäufer gilt: Die aktuelle Marktlage bietet eine außergewöhnliche, aber zeitlich begrenzte Chance.

Einflussgrößen

Wertsteigernde und wertmindernde Faktoren

Der tatsächlich erzielte Kaufpreis hängt von einer Vielzahl qualitativer und quantitativer Faktoren ab, die über die reine Multiplikatormethode hinausgehen. Die folgende Übersicht gibt einen strukturierten Überblick.

▲ Schriftliche Maklerverträge (Maklermandate)

Dokumentierte, schriftliche Maklermandate signalisieren nachhaltige Kundenbeziehungen und reduzieren das Abwanderungsrisiko erheblich — ein starker Preistreiber.

▲ Gewerbe- und Industriebestandsanteil

Gewerbliche und industrielle Bestände gelten als besonders stabil und skalierbar. Ihr Anteil am Gesamtbestand wirkt überproportional wertsteigernd.

▲ Digitale Infrastruktur und MVP-Systeme

Professionelle Maklerverwaltungsprogramme, strukturierte Datenbasis und geringe Inhaberabhängigkeit erleichtern die Integration und erhöhen den Kaufpreis.

! Hohe Inhaberabhängigkeit

Wenn Kundenbeziehungen stark an die Person des Inhabers gebunden sind, droht nach der Übergabe signifikanter Bestandsschwund. Käufer preisen dieses Risiko ein.

! Hohes Kundendurchschnittsalter

Ein überalterter Kundenbestand ($\emptyset > 60$ Jahre) limitiert die Wachstumsperspektive und erhöht die Stornorate durch Todesfälle und Vertragsauslauf.

▼ Fehlende oder lückenhafte Dokumentation

Unvollständige Kundendaten, mündliche Vereinbarungen ohne schriftliche Grundlage oder fehlende DSGVO-Konformität sind klassische Deal-Killer oder Preisdrücker.

▼ Laufende Haftungsrisiken und Beschwerden

Offene Haftungsfälle, Beschwerden beim Ombudsmann oder regulatorische Mängel (IDD, DSGVO) werden vom Käufer stark negativ bewertet und im Preis reflektiert.

▲ Strukturiertes Angebotsverfahren

Verkäufer, die mehrere Käufer parallel adressieren (Bieterwettbewerb), erzielen laut Marktbeobachtungen deutlich höhere Preise als bei Einzelverhandlungen.

Fazit: Eine historische Hochpreisphase mit klarem Verfallsdatum

Der deutsche Maklermarkt bietet Verkäufern aktuell außergewöhnliche Chancen. Kapitalstarke Investoren haben den Wettbewerb um attraktive Bestände und Unternehmen auf ein Niveau getrieben, das vor wenigen Jahren noch undenkbar schien. EBITDA-Multiples von 8× bis 13× bei mittleren bis großen Transaktionen, Courtage-Multiples die für Gewerbe- und Industriebestände den Faktor 3,0-4,0 und höher erreichen und strukturierte Angebotsverfahren als neuer Standard — das sind die Kennzeichen des Marktes 2026.

Gleichzeitig mahnen Marktkenner zur Wachsamkeit. Die Konsolidierungswelle hat im Segment unter 1 Mio. Euro Courtage gerade erst begonnen — hier liegen noch reelle Chancen. Im Segment 1 bis 5 Mio. Euro herrscht maximaler Wettbewerb. Darüber ist der Markt bereits weitgehend konsolidiert. Das impliziert: Wer verkaufen möchte, sollte nicht bis zum Versiegen der Nachfrage warten und jetzt handeln.

Eine professionelle, auf alle drei Bewertungsverfahren gestützte Wertermittlung — kombiniert mit einer strategischen Käuferansprache im Rahmen eines strukturierten Verfahrens — ist die Grundlage für ein optimales Ergebnis.

Makler Nachfolger Club e.V.

Rothenbühlstr. 1
96163 Gundelsheim
Deutschland

OliverPetersen (Vorstand)

0171/5249911

petersen@makler-nachfolger-club.de

www.makler-nachfolger-club.de

Portrait

Der Makler Nachfolger Club e.V. hat sich darauf spezialisiert Maklern und Unternehmen auf die Übergabe ihres Bestands vorzubereiten. Dazu bringt der Verein Maklerunternehmen mit den passenden Nachfolgerkandidaten oder potenziellen Kaufinteressenten zusammen. Mit einem bundesweiten Nachfolger-Pool von über 2.000 Kandidaten ist der Verein in der Lage den optimalen Nachfolger zu vermitteln. Zu den Zielen des Makler-Nachfolger-Clubs gehören die Sicherstellung eines nachhaltigen Generationenwechsels, und damit des aufgebauten Lebenswerks sowie eine nachhaltige Betreuung der Kundenbestände. Dazu kommt auch die Erzielung eines optimalen Verkaufspreises, allerdings immer mit dem Ziel, einen würdigen Nachfolger zu finden, der den Unternehmenswert zu schätzen weiß. Mit dieser Arbeit leistet der Makler-Nachfolger-Club sowohl einen Beitrag zur Sicherstellung persönlich erarbeiteter Assets Werte als auch zur Fortführung wirtschaftlich gesunder Unternehmen.

Der Makler Nachfolger Club e.V. wurde 2014 gegründet und ist als eingetragener Verein zu 100 % unabhängig von Versicherungsgesellschaften und Pools. Vorstände sind Thomas Suchowew und Oliver Petersen.

News-ID: 1309777 • Views: 120 (Stand: 30.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1309777/Preisentwicklung-bei-Versicherungsbestaenden-und-Maklerunternehmen.html>