



Bestandsverkäufe scheitern meist am Kaufpreis

Das Durchschnittsalter der Versicherungsmakler beträgt laut Schätzungen deutlich mehr als 50 Jahre. Mindestens die Hälfte wird in den nächsten 10-15 Jahren das Ruhestandsalter erreichen. Allerdings bleibt wegen der zunehmenden Regulierung und den fortgesetzten Diskussionen um Einschnitte bei den Provisionen und Courtagen der Nachwuchs aus.

Andreas Vollmer, [BVK](#)-Vizepräsident, dazu:



Falsche Vorstellungen von Kaufpreisen

Der mit Abstand häufigste Grund für das Scheitern eines Geschäfts mit Maklerbeständen ist der Kaufpreis. Jürgen Schulz, Geschäftsführer der Maklerforen Leipzig, überrascht, dass andere Ursachen wie eine fehlende „Chemie“ zwischen den Parteien oder die Kaufpreisfinanzierung vergleichsweise selten für das Scheitern verantwortlich gemacht wurden.

Im Durchschnitt zahlen Käufer rund 350.000 Euro für den zugekauften Bestand beziehungsweise Betrieb. Der am weitesten verbreitete Faktor zur Bestimmung eines Kaufpreises ist der Multiplikator der jährlichen Courtageeinnahme. Die befragten Käufer haben im Durchschnitt 1,8 Jahrescourtage für Schaden-/Unfallversicherungen ohne Kfz-Versicherungen sowie 1,2 Jahrescourtage für Kfz-Versicherungen gezahlt. Die von den Maklern geglaubten 3 Jahrescourtage für ihren Sachversicherungsbestand zahle keiner mehr.

Zukäufe statt Existenzgründung

Bei den erfolgreich durchgeführten Verkäufen dominieren Aufkäufer den Markt, die ihr bestehendes Maklergeschäft erweitern wollen.

Diana Ehrenberg, Projektmanagerin der Versicherungsforen Leipzig, erklärt:



Prof. Dr. Matthias Beenken ergänzt:



Rahmenbedingungen müssen verbessert werden

Für den BVK zeigt die Studie, dass eine Wertvernichtung droht, wenn die Politik die Rahmenbedingungen für Versicherungsmakler weiter verschlechtert.

Andreas Vollmer fordert:



Bild: © Mangostar / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945670/bestandsverkaeufe-scheitern-am-kaufpreis/>