



Quelle: Redaktion experten.de / KI-generiert

Maklerbestände: Fast jeder zweite Käufer sucht im kleinen Segment

Michael Fiedler

Das Interesse an Maklerbeständen ist groß, doch die Kaufbudgets fallen häufig kleiner aus als erwartet. Eine Auswertung des Resultate Instituts zeigt, welche Bestände besonders gefragt sind, welche Sparten Käufer bevorzugen und wo sich die Nachfolgesuche schwieriger gestaltet.

Knapp die Hälfte sucht Bestände bis 250.000 Euro

Die Auswertung zeigt, dass sich ein großer Teil der Nachfrage auf kleinere Maklerbestände konzentriert. 23,5 Prozent der registrierten Interessenten verfügen über ein angegebenes Investitionsbudget von höchstens 100.000 Euro. Weitere 25,6 Prozent bewegen sich zwischen 100.000 und 250.000 Euro. Damit suchen zusammengenommen 49,1 Prozent mit einem Budget von maximal 250.000 Euro. Rund vier von fünf Interessenten geben ein Budget von bis zu einer Million Euro an. Nur 5,6 Prozent nennen ein Investitionsbudget von mehr als zehn Millionen Euro. „Wer einen typischen Maklerbestand abgeben möchte, muss nicht nach Private-Equity-Investoren oder einem finanzstarken Konzern als Käufer suchen“, sagt Andreas Grimm, Geschäftsführer und Mitgründer des Resultate Instituts. Viele Kaufinteressenten seien selbst Makler, die einen Bestand in überschaubarer Größe erwerben möchten. Allerdings könnten gerade kleinere Bestände

bei der Übertragung und der Qualität der Bestandsdaten besondere Herausforderungen mit sich bringen.

Bestand oder Maklerunternehmen? Für viele Käufer zweitrangig

Ob ein Makler lediglich seinen Kundenbestand oder seine gesamte Gesellschaft verkaufen möchte, spielt für die meisten Interessenten laut Resultate eine untergeordnete Rolle. Bei Investitionsbudgets zwischen 250.000 Euro und zehn Millionen Euro sind mehr als neun von zehn Interessenten grundsätzlich bereit, auch eine vollständige Gesellschaft zu übernehmen. Bei Budgets von höchstens 100.000 Euro trifft das dagegen nur auf etwa jeden vierten Interessenten zu. Für Inhaber kleiner Maklerunternehmen könne es sich deshalb lohnen, vor einem Verkauf zu prüfen, ob die Veräußerung des Bestands oder der gesamten Gesellschaft besser zur eigenen Nachfolgeplanung passt, erklärt Resultate-Geschäftsführer Thomas Öchsner.

Sachversicherungen besonders gefragt

Deutliche Unterschiede zeigen sich bei den gesuchten Versicherungssparten. Am häufigsten interessieren sich potenzielle Käufer für Sachversicherungsbestände. 83,6 Prozent der registrierten Interessenten nennen diese Sparte. Es folgen gewerbliche Versicherungen mit 66,6 Prozent und Personenversicherungen mit 58,9 Prozent. Krankenversicherungen sind für 55,5 Prozent interessant, Altersvorsorgebestände für 52,9 Prozent. Weniger gefragt sind bestimmte Finanzanlagebereiche. Kontokorrentbestände schließen 42,4 Prozent der Interessenten aus. Bei alternativen Investmentprodukten sind es 36 Prozent, bei der Vermögensverwaltung 31,2 Prozent und bei Industrieversicherungen 28,2 Prozent. Nach Einschätzung von Öchsner beeinflusst eine solche Spezialisierung den potenziellen Käuferkreis. Wer einen Bestand mit weniger gefragten Sparten verkaufen möchte, müsse möglicherweise mehr Zeit für die Suche einplanen.

Regionale Unterschiede bei der Käufersuche

Auch die regionale Verteilung der Nachfrage fällt unterschiedlich aus. 21 Prozent der Interessenten suchen bundesweit. Die übrigen konzentrieren sich auf bestimmte Regionen. Besonders hoch ist die Nachfrage nach Angaben des Instituts in den Postleitzahlgebieten 5, 7, 8 und 9. Hier interessieren sich jeweils zwischen 42 und 43 Prozent der registrierten Käufer für Bestände. Im Postleitzahlgebiet 0, das unter anderem Sachsen und Thüringen umfasst, liegt der Anteil dagegen bei 28 Prozent. Die Angaben zu Regionen und Sparten beruhen auf Mehrfachnennungen. Sie zeigen die Suchpräferenzen der registrierten Interessenten, nicht die Zahl tatsächlich verfügbarer Kaufangebote.

Resultate stellt Auswertung auf der DKM vor

Das Resultate Institut präsentiert die Ergebnisse am 27. und 28. Oktober 2026 auf der DKM in Dortmund. Am Mittwoch, 28. Oktober, veranstaltet das Institut zudem von 9:30 bis 15:20 Uhr im Raum Brügge den Kongress „Bestands- und Nachfolge“. Grundlage der Auswertung sind die aktiven Einträge der Nachfolger- und Investorendatenbank zum 19. Oktober 2026. Die Angaben zu Budgets, Sparten und Regionen beruhen auf Selbstauskünften der registrierten Interessenten und wurden nach Angaben des Instituts nicht überprüft.

Was ist mein Maklerbestand wert?

Wer über den Verkauf seines Maklerbestands oder die eigene Nachfolge nachdenkt, kann eine erste Wertindikation mit dem Bestandwert-Rechner des Resultate Instituts ermitteln. Das kostenlose Tool steht auch direkt auf [experten.de](https://www.experten.de) zur Verfügung. [Zum Bestandwert-Rechner auf Experten.de](https://www.experten.de)

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4952588/Maklerbestaende-Fast-jeder-zweite-Kaeufer-sucht-im-kleinen-Segment/>