

# Wühltisch oder gut sortierte Auslage

Warum Ordnung den Verkaufspreis eines  
Versicherungsbestands entscheidend beeinflusst



**D**er Verkauf eines Versicherungsbestands ist ein bedeutender Schritt für jeden Versicherungsmakler. Doch während viele Verkäufer verständlicherweise auf den bestmöglichen Kaufpreis hoffen, wird ein entscheidender Aspekt oft unterschätzt: der Zustand, in dem der Bestand übergeben wird. Dabei kann die Frage, ob der Bestand einem chaotischen Wühltisch oder einer gut sortierten Auslage gleicht, maßgeblich den Verkaufspreis beeinflussen.

### DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Stellen Sie sich vor, Sie kaufen ein Buch. Würden Sie lieber in einer unübersichtlichen Grabbelkiste wühlen, in der Bücher ohne System übereinander liegen? Oder bevorzugen Sie eine gut sortierte Buchhandlung, in der jedes Exemplar geordnet nach Genre und Alphabet leicht auffindbar ist? Genau diese Überlegung spielt auch beim Verkauf eines Versicherungsbestands eine Rolle.

Ein potenzieller Käufer eines Maklerbestands – sei es ein einzelner Kollege oder ein Unternehmen – möchte die übernommenen Daten möglichst effizient in seine Arbeitsabläufe integrieren. Ein unübersichtlicher Bestand mit unvollständigen, fehlerhaften oder schlecht dokumentierten Informationen schreckt ab. Er signalisiert dem Käufer nicht nur einen Mehraufwand, sondern birgt auch Unsicherheiten hinsichtlich des wahren Werts des Bestands. Das Ergebnis: Der Kaufpreis fällt niedriger aus oder Interessenten springen ab.

### WAS EINEN GUT SORTIERTEN BESTAND AUSMACHT

Ein „gut sortierter Bestand“ ist mehr als nur eine Ansammlung digitaler oder physischer Dokumente. Es geht um Ordnung, Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit. Folgende Kriterien sind entscheidend:

#### 1. Vollständigkeit der Daten

Jedes Kundenprofil sollte lückenlos sein. Dazu gehören vollständige Kontaktdaten, aktuelle Policen, Dokumentationen zu Änderungen und laufende Verträge. Fehlende Informationen wirken sich negativ auf die Einschätzung des Bestandswerts aus.

#### 2. Digitale Struktur

In der heutigen Zeit erwarten Käufer, dass die Daten bereits in einem gängigen Maklerverwaltungsprogramm (MVP) organisiert sind.

Ein „digitaler Wühltisch“ mit verstreuten Excel-Tabellen, ungeordneten PDF-Dateien oder gar Papierakten ist ein Albtraum für jeden Käufer.

#### 3. Aktualität der Daten

Ein Bestand, der seit Jahren nicht gepflegt wurde, verliert an Attraktivität. Käufer wollen sicher sein, dass die angegebenen Policen aktiv sind und dass Kundenkontakte regelmäßig betreut wurden.

#### 4. Dokumentierte Prozesse

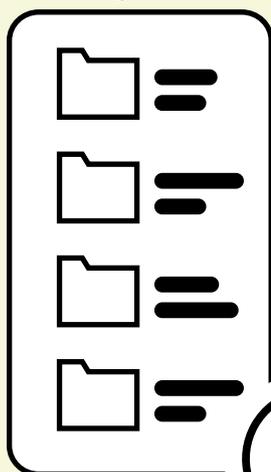
Welche Kunden werden wann und wie betreut? Gibt es standardisierte Abläufe für Vertragsverlängerungen, Schadenbearbeitung oder Kündigungen? Ein transparenter Einblick in diese Prozesse erleichtert die Übernahme und erhöht das Vertrauen des Käufers. »

### MAKLERRENTE:

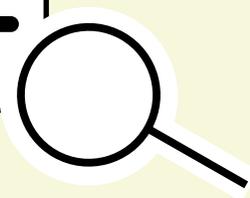
Mehr als nur vollmundige Versprechen! MAXPOOL nimmt seine Verantwortung ernst und bietet Maklern die wohl fairste Maklerrente am Markt. Mit viel Liebe zum Detail werden ganz individuelle Alterssicherungsmodelle zur Verfügung gestellt, diese werden ganz nach den persönlichen Wünschen und dem jeweiligen Bestand angepasst.



Weiter Informationen unter [www.maxpool.de/loesungen/maklerrente.html](http://www.maxpool.de/loesungen/maklerrente.html)



*Ordnung zahlt sich mit bis zu 50 Prozent höherem Kaufpreis aus.*



### DIE FOLGEN EINES CHAOTISCHEN BESTANDS

Ein unstrukturierter Bestand ist nicht nur weniger wert, sondern auch mit erheblichen Risiken behaftet. Käufer müssen viel Zeit und Geld investieren, um die übernommenen Daten aufzubereiten und in ihre Systeme zu integrieren. Dabei können wichtige Informationen verloren gehen, was im schlimmsten Fall zu rechtlichen oder finanziellen Problemen führt.

Außerdem wird der Integrationsprozess bei einem chaotischen Bestand unnötig verlängert. In einer Branche, in der Zeit ein knappes Gut ist, ist dies ein deutlicher Nachteil. Käufer sind daher bereit, für einen geordneten Bestand mehr zu bezahlen – schlichtweg weil sie ihn schneller und einfacher nutzen können.



**Kay Weddecke,**  
Prokurist und Geschäftsführer  
der PHÖNIX Versicherungsmakler GmbH

### WIE VERKÄUFER DEN WERT IHRES BESTANDS STEIGERN KÖNNEN

Der Verkaufspreis eines Versicherungsbestands ist nicht in Stein gemeißelt. Verkäufer haben es selbst in der Hand, den Wert durch gezielte Maßnahmen zu steigern:

- 1. Datenpflege vor dem Verkauf**  
Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Daten zu aktualisieren und zu vervollständigen. Prüfen Sie, ob alle Kunden- und Vertragsinformationen korrekt und auf dem neuesten Stand sind.
- 2. Digitale Umstellung**  
Falls noch nicht geschehen, sollten Sie Ihre Daten in ein modernes Maklerverwaltungsprogramm übertragen. Käufer schätzen es, wenn der Bestand problemlos importiert werden kann.
- 3. Übergabeplan erstellen**  
Ein detaillierter Plan zur Übergabe des Bestands zeigt dem Käufer, dass Sie sich auf den Verkauf vorbereitet haben. Dazu gehört die klare Dokumentation von Abläufen und Zuständigkeiten.
- 4. Frühzeitig Beratung einholen**  
Experten wie spezialisierte Berater oder Maklerkollegen können helfen, Schwachstellen im Bestand aufzudecken und rechtzeitig zu beheben.

## FAZIT: ORDNUNG ZAHLT SICH AUS

Ein Versicherungsbestand ist mehr als die Summe seiner Verträge. Er ist ein Abbild der Arbeit des Maklers und seiner Beziehung zu den Kunden. Je strukturierter und vollständiger der Bestand ist, desto höher ist sein Wert für potenzielle Käufer. Ein gut sortierter Bestand zeigt Professionalität und minimiert den Aufwand für den Käufer – Faktoren, die sich direkt im Verkaufspreis erheblich widerspiegeln.

Seine Kunden künftig in guten Händen zu wissen, ist natürlich mit am wichtigsten. Eine mögliche Kaufpreissteigerung von bis zu 50 Prozent sollte allerdings auch nicht unbeachtet bleiben.

Für Makler, die ihren Bestand eines Tages verkaufen möchten, lohnt es sich also, schon frühzeitig in Ordnung und Struktur zu investieren und gegebenenfalls auch die Unterstützung eines technisch versierten Maklerpools zu nutzen. Denn eines ist sicher: Niemand zahlt gerne Höchstpreise für einen Wühltisch. ◀

### BESTANDSBÖRSE:

Egal ob Makler mit ihrem Maklerunternehmen wachsen und dafür den Kunden- und Vertragsbestand vergrößern wollen oder beabsichtigen, den Bestand etwa in Vorbereitung auf den eigenen Ruhestand vollständig oder in Teilen zu verkaufen – MAXPOOL bringt Kauf- und Verkaufsinteressenten aus der MAXPOOL-Maklerschaft zusammen an einen Tisch.



Mehr Infos unter [www.maxpool.de/loesungen/bestandsboerse.html](http://www.maxpool.de/loesungen/bestandsboerse.html)

### Kontakt:

040 29 99 40-351  
maklerrente@maxpool.de

## Veranstaltungstermine MAXPOOL 2025

27.03.	bAV/bKV-Spezialtag in Oberursel
01.04. + 06.05. + 03.06. + 01.07.	Der MAXPOOL- Leistungsservice stellt sich vor – Webinar
23.04. + 21.05. + 18.06. + 16.07.	MAXPOOL- Maklerrente
14.05.	LV-Spezialtag in Hamburg
25.06.	bAV/bKV-Spezialtag in Hamburg
30.09.	LV-Spezialtag in Nürnberg
Jeweils am 1. Dienstag eines Monats	Die Deckungskonzepte der PHÖNIX Schutz- gemeinschaft



Melden Sie sich noch heute  
zu einer der exklusiven  
Veranstaltungen an und sichern  
Sie sich Ihren Platz!

**Hamburg-Tag**  
**22. Mai 2025**

Weitere Termine folgen  
im Herbst 2025.