

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

TOP 20 ASSURANTIE- KANTOREN IN NEDERLAND 2026

Assurantiekantoren blijven sterk in trek bij Private Equity.



AETERNUS
Corporate Finance



TOP 20 ASSURANTIEKANTOREN IN NEDERLAND 2026

Voor je ligt de tweede editie van de Top 20 van financieel best presterende assurantiekantoren, samengesteld door het brancheteam Financial Services van Aeternus. **Schaal alleen bepaalt niet wie wint.** In deze tweede editie van de Top 20 laten wij zien welke Nederlandse assurantiekantoren financieel het sterkst presteren. We onderzoeken bovendien of Private Equity backed assurantiekantoren beter presteren ten opzichte van assurantiekantoren zonder betrokkenheid van Private Equity. De basis voor dit rapport is de Top 100 assurantiebemiddelaars gepubliceerd door AM uit 2025. Het belangrijkste verschil met het rapport van AM is dat er juist niet alleen gekeken wordt naar schaalgrootte, maar naar de daadwerkelijke performance.

Inhoud

We starten deze rapportage met een korte beschrijving van de assurantiebranche

in Nederland en brengen daarnaast de belangrijkste trends en ontwikkelingen in kaart. Aansluitend gaan wij in op de vraag waarom assurantieportefeuilles hoog worden gewaardeerd. Vervolgens presenteren wij de Top 20, inclusief de gehanteerde selectiecriteria en een toelichting op de uitgevoerde analyse. Daarna zetten wij de financiële prestaties af tegen de eigendomsstructuur binnen onze Top 20. Het rapport sluit af met een samenvatting en conclusie, aangevuld met een analyse van de M&A-activiteit in de sector.

Vragen en opmerkingen

Indien je tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen hebt, kan je contact opnemen met een van de leden van het sectorteam. Graag leren wij je beter kennen in een persoonlijk gesprek.



HIGHLIGHTS

- De markt voor assurantiekantoren en volmachtbedrijven verandert snel, gedreven door schaalvergroting, digitalisering, toenemende toezichtdruk, veranderende klantverwachtingen en nieuwe risico's zoals cyber en klimaat;
- Sterke assurantieportefeuilles realiseren premium multiples door voorspelbare, langjarige kasstromen, lage churn en schaalbaarheid. Dit verlaagt het risicoprofiel, verhoogt de vrije kasstromen en resulteert in een hogere restwaarde;
- Assurantiekantoren en intermediairs blijven sterk in trek bij Private Equity. Na jaren van buy-and-build zijn inmiddels de eerste platformen verkocht aan grote internationale spelers;
- Private Equity backed assurantiekantoren presteren beter dan assurantiekantoren die niet gesteund zijn door Private Equity.

Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: '© Copyright Aeternus', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Disclaimer

Dit (onderzoeks-)rapport is samengesteld door Aeternus. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend van betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Aeternus bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Aeternus aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheid en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.

DE ASSURANTIEMARKT BLIJFT JAAR OP JAAR GROEIEN

Premievolume groeit verder door

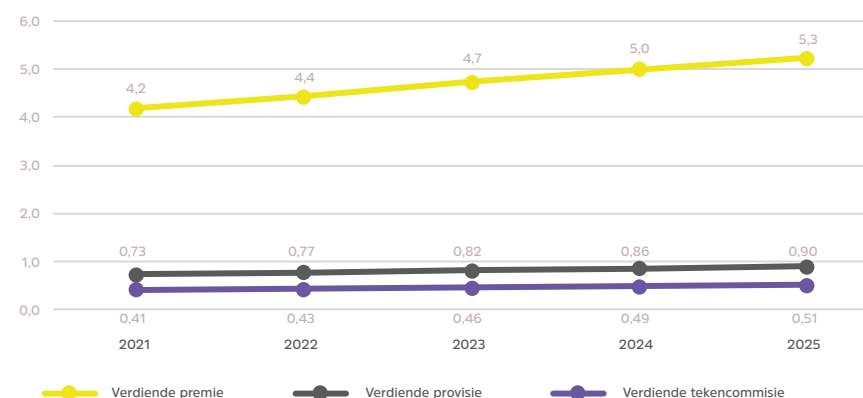
De Nederlandse markt voor assurantiekantoren en intermediairs ontwikkelt zich binnen een positief marktklimaat. Hoewel specifieke, volledig vergelijkbare omzetdata voor de gehele intermediairmarkt beperkt openbaar beschikbaar is, laten de premievolumes in de volmacht- en verzekeringsmarkt zien dat de onderliggende verzekeringsmarkt de afgelopen jaren is blijven groeien.

Zo steeg de bruto verdiende premie in de volmachtmarkt op basis van het Marktrapport Volmachten 2025 van € 4,2 miljard in 2021 naar € 5,3 miljard in 2025. Ook binnen

verschillende deelmarkten is groei zichtbaar. In 2025 namen de sectoren Schade en Inkomen toe met respectievelijk 4% en 6%. Daarnaast groeiden belangrijke branches zoals Motor (+10%), Brand (+5%), Aansprakelijkheid (+4%) en Verzuim (+6%)¹.

Deze ontwikkeling ondersteunt het positieve beeld van de bredere markt waarin assurantiekantoren opereren. De premievolumes blijven groeien. Tegelijk worden klantvragen, risico's en regelgeving complexer. Daardoor neemt de behoefte aan professioneel verzekeringsadvies verder toe.

Totale volmacht premievolume 2021-2025 (in € mld.)



Premievolume verzekeringsbranche 2023-2025	2023		2024		2025	
	Premievolume (in € mld.)	Groei jaar op jaar (%)	Premievolume (in € mld.)	Groei jaar op jaar (%)	Premievolume (in € mld.)	Groei jaar op jaar (%)
Totaal Schadeverzekeringen	3,6	5%	3,8	4%	3,9	4%
- Motor	1,6	5%	1,8	8%	1,9	10%
- Brand	1,1	9%	1,2	6%	1,3	5%
- Aansprakelijkheid	0,3	8%	0,3	4%	0,4	4%
Totaal Inkomen	0,9	14%	1,0	11%	1,1	6%
- Verzuim	0,7	13%	0,8	10%	0,8	6%
Totaal	4,7	7%	5,0	6%	5,3	6%

¹ Bron: Verbond van Verzekeraars, NVGA (2025)

VIJF ONTWIKKELINGEN BEPALEN DE MARKT

De markt voor assurantiekantoren en volmachtbedrijven ontwikkelt zich in hoog tempo. De belangrijkste bewegingen worden gedreven door digitalisering, schaalvergroting, toenemende toezichtdruk, veranderende klantverwachtingen en de opkomst van nieuwe risicocategorieën zoals cyber- en klimaatrisico's. Voor veel assurantiekantoren blijven persoonlijk advies en lokale klantrelaties een belangrijke USP en in veel gevallen zelfs een license to operate. Tegelijkertijd wordt het onderscheidend vermogen verbreed met advieskwaliteit, datagedreven werken, proceskracht, specialisatie en schaal.

Digitalisering en inzet van AI

Digitalisering is een structurele ontwikkeling binnen de branche. Assurantiekantoren en volmachtbedrijven investeren steeds meer in klantportalen, CRM-systemen, workflowautomatisering, datakwaliteit en AI-ondersteuning. Dit moet leiden tot efficiëntere processen, snellere klantbediening en betere benutting van data. De AFM benadrukt daarbij dat digitalisering kansen biedt voor maatwerk en personalisatie, maar ook risico's oplevert rond solidariteit, transparantie en klantbelang.

Verdere consolidatie en schaalvergroting

De assurantiebranche blijft sterk in beweging door fusies en overnames. De afgelopen tien jaar heeft de Nederlandse intermediairmarkt een sterke consolidatiegolf doorgemaakt,

gedreven door grotere marktpartijen en financiële investeerders. Het aantal platformbedrijven is inmiddels opgelopen tot meer dan tien². Daarbij bevindt de markt zich in een volgende fase. Waar de afgelopen jaren vooral sprake was van de opbouw van buy-and-buildplatforms, zijn inmiddels ook de eerste exits gerealiseerd en worden opgebouwde platforms doorverkocht aan grote internationale spelers. Voorbeelden hiervan zijn Quintes, dat is overgenomen door het Amerikaanse Brown & Brown, en VLC & Partners, dat onderdeel is geworden van het Britse Howden.

Daarnaast verbreedt de consolidatie zich naar aanpalende dienstverlening. Verzekeraars en intermediairs zetten steeds vaker in op een one-stop-shoppopositie, waarbij men verzekeringen combineert met diensten op het gebied van verzuim, arbodienstverlening, makelaardij, pensioen- en vermogensadvies, hypotheek en employee benefits. Hierdoor wordt de markt steeds nadrukkelijker bepaald door schaal, brede klantbediening en een beperkt aantal grote spelers. De Top 10 spelers zijn inmiddels goed voor meer dan 54% van de omzet en de Top 50 zelfs voor meer dan 91%³. Voor kleinere, zelfstandige kantoren wordt de strategische keuze daardoor steeds scherper: aanhaken of afhaken.

Toenemende toezicht- en compliance-eisen

Toeziethouders leggen steeds meer nadruk op aantoonbare verantwoordelijkheid,

beheerste bedrijfsvoering en klantbelang. De AFM benoemt "vertrouwen en verantwoordelijkheid" als centraal thema voor adviseurs, bemiddelaars en gevolmachtigd agenten. Vooral volmachtbedrijven moeten aantoonbaar kunnen laten zien dat acceptatie, schadebehandeling, product governance, uitbesteding en databeheer goed zijn ingericht. Ook voor assurantiekantoren wordt compliance steeds belangrijker, onder meer door strengere verwachtingen rond zorgplicht, vakbekwaamheid en transparante klantadvisering.

Specialisatie door complexere risico's

Nieuwe en complexere risico's zoals cyber, klimaat, aansprakelijkheid, verzuim en

bedrijfscontinuïteit vergroten de behoefte aan specialistisch advies. Klanten verwachten niet alleen een passende verzekering, maar ook begeleiding bij preventie, risicobeheersing en het beperken van schade. Hierdoor wordt inhoudelijke expertise een steeds belangrijker onderscheidend vermogen.

Krapte op de arbeidsmarkt en veranderende competenties

De branche heeft te maken met een blijvende behoefte aan goed opgeleide professionals. Tegelijkertijd verandert het profiel van medewerkers. Naast verzekeringskennis worden digitale vaardigheden, data-inzicht, adviesvaardigheden en kennis van nieuwe risico's belangrijker. Automatisering neemt routinematig werk deels over, maar vergroot juist de vraag naar hoogwaardige adviseurs, acceptanten en schade-experts.

**"DE TOP 10 SPELERS ZIJN
INMIDDELS GOED VOOR
MEER DAN 54% VAN DE
OMZET EN DE TOP 50 ZELFS
VOOR MEER DAN 91%"**



² Bron: AMweb (AMmagazine), 'Intermediairmarkt wacht nieuwe consolidatiegolf' (2025)

³ Bron: AMweb (AMmagazine), AM Top 100 Intermediair 2025 (2025)

TOPVERZEKERINGSINTERMEDIARIS REALISEREN PREMIUM MULTIPLES

EEN DCF BENADERING

De waarde van assurantiekantoren wordt in de praktijk veelal bepaald door een factor op de winst uit assurantieportfolio's, dan wel een factor op de portefeuillewaarde. Zoals in onze eerdere editie aangegeven (2021), tekende zich al geruime tijd een stijgende lijn af in deze gemiddelde waardefactor. De afgelopen jaren blijft deze op historisch hoge niveaus. Dit beeld bevestigt Bureau DFO. Zij doen sinds 2004 jaarlijks onderzoek naar de waardeontwikkeling van assurantieportefeuilles en constateerde in 2023 dat de marktwaarde het hoogste niveau in twintig jaar had bereikt. De aanhoudende druk van meer vraag dan aanbod speelt hierin een bepalende rol, evenals de toenemende concentratie van marktmacht bij een kleiner wordend aantal grotere spelers.

Vanuit een meer technische benadering zien we duidelijke overeenkomsten tussen de hoge waardefactoren die in de praktijk worden betaald en de uitkomsten van een discounted

cashflow analyse, waarbij we kasstroomduur, groei en risico expliciet meewegen.

De dominante waardedriver is de voorspelbaarheid van kasstromen, waarbij de churn rate direct bepalend is. Portefeuilles met structureel lage churn kennen een stabiel, annuïtair kasstroomprofiel met beperkte volatiliteit. In DCF-termen leidt dit niet alleen tot hogere verwachte vrije kasstromen, maar ook tot een lagere disconteringsvoet, doordat het operationele risico afneemt. Daarnaast verlengt lage churn de economische levensduur van de portefeuille.

De tweede kernfactor is schaal en schaalbaarheid. Overgenomen portefeuilles kunnen kopers in veel gevallen grotendeels integreren op een bestaand beheerapparaat, met een sterke eigen administratie als fundament. Dit resulteert in efficiencyvoordelen, minder persoonsafhankelijkheden en robuustere

processen. Tegelijkertijd biedt schaal ruimte voor beter gestuurde cross-selling. Hierdoor kan men groei realiseren zonder een evenredige toename van de kostenbasis. Beide effecten werken door in hogere vrije kasstromen én een stabiel risicoprofiel.

De waardefactoren die in transacties worden betaald vormen daarmee een versimpelde weergave van deze DCF-uitkomsten: lagere churn en minder kasstroomvolatiliteit verlagen de kostenvoet, terwijl schaal, cross-selling en beheersbaarheid de restwaarde verhogen. In een consoliderende markt waarin dit soort eigenschappen steeds schaarser worden, vertaalt dit zich in premium waarderingen.





SELECTIECRITERIA TOP 20

Het startpunt van het samenstellen van een Top 20 assurantiekantoren op basis van financiële prestatie-indicatoren is een zoektocht naar belangrijke spelers in de markt. Wij hebben ons daarbij gebaseerd op de Top 100 assurantiebemiddelaars uit 2025 door AM. AM is de leidende nieuws- en kennisbron voor Nederlandse professionals die werkzaam zijn in de financiële dienstverlening, waaronder assurantiekantoren.

Het verschil tussen de Top 100 van AM en onze Top 20 is de manier van samenstellen. De Top 100 van AM is puur gebaseerd op omzetgrootte. Onze Top 20 is daarentegen gebaseerd op verschillende financiële prestatie-indicatoren. Hoe beter bedrijven scoren op de prestatie-indicatoren, hoe hoger de rangschikking.

Gebruikte gegevens

Wij hebben de voltallige Top 100 van AM geanalyseerd. Wij hebben ons gebaseerd op de volgende financiële gegevens voor het berekenen van de prestatie-indicatoren, op basis waarvan uiteindelijk de beste 20 partijen zijn overgebleven:

- De gepubliceerde jaarcijfers van de periode 2022-2024;
- De resultatenrekeningen zijn ten behoeve van de ratiovergelijking gepresenteerd volgens de categoriale indeling, ontleend aan het Besluit modellen jaarrekening van 23 december 1983 (Model E).

Door een gebrek aan of niet bruikbare openbaar beschikbare financiële gegevens hebben we sommige bedrijven niet kunnen opnemen in onze Top 20.



Prestatie-indicatoren

Onderstaand presenteren wij de gebruikte prestatie-indicatoren in de analyse. Uitgangspunt hierbij is de rangschikking van de financiële/operationele performance in de sector. De keuze van de indicatoren is vanzelfsprekend beperkt door het noodzakelijke gebruik van gepubliceerde cijfers.

Onderstaande prestatie-indicatoren zijn naar onze mening representatieve indicatoren voor het goed in beeld brengen van de financiële/ operationele performance van de bedrijven in de sector.

- De groei van de brutowinst geeft inzicht in de groei van de omvang van de onderneming gedurende de geanalyseerde periode. In dit geval is

de groefactor gebaseerd op het 3-jaars gemiddelde van de periode 2022 tot en met 2024;

- De EBITDA/Brutowinst indicator geeft inzicht in de operationele winstgevendheid van de bedrijven in de geanalyseerde periode;
- De EBITDA per medewerker indicator is een maatstaf voor de arbeidsproductiviteit bij de ondernemingen in de Top 20 over de periode 2022 tot en met 2024.

Alle prestatie-indicatoren hebben dezelfde weging in onze analyse.

Werkwijze rangschikking

Vanuit de Top 100 van AM zijn we na een strenge analyse van de ondernemingen terechtgekomen bij de uiteindelijke Top 20. Er

is als volgt te werk gegaan om te komen tot een Top 20:

- Per criterium is op basis van de bijbehorende prestatie-indicator de rangorde bepaald van 'best' naar 'slechtst' presterende onderneming (nr. 1 t/m 20);
- De uitkomst van deze rangorde is ook de puntenscore voor de betreffende prestatie-indicator van de onderneming;
- Met uitzondering van de groefactor van de brutowinst, is voor elk van de KPI's de hierboven genoemde rangschikking gemaakt voor de jaren 2022, 2023 en 2024;
- Op basis van de hoogte van deze puntenscore is de eindrangschikking in de hiernavolgende Top 20 lijst tot stand gekomen.

Prestatie-indicator	Omschrijving	Uitgedrukt in
Groefactor Brutowinst (CAGR)	Maatstaf voor groei van de onderneming	Percentages
EBITDA / Brutowinst	Maatstaf voor de operationele winstgevendheid	Percentages
EBITDA per medewerker	Maatstaf voor de arbeidsproductiviteit	Euro's

DE TOP 20: TAF VERZEKERINGEN VOERT DE TOP 20 AAN

Onderstaand presenteren wij de Top 20 Nederlandse assurantiekantoren zoals deze uit onze analyse naar voren is gekomen. Waar de totale puntentelling gelijk is hebben we het bedrijf met de hoogste gemiddelde groeifactor de hoogste rang toegekend.

Nr. Bedrijf	Groeifactor	EBITDA/Brutowinst				EBITDA per medewerker (€)			Totaalscore
		2022-2024	2024	2023	2022	2024	2023	2022	2022-2024
1	TAF Verzekeringen	19	2	1	1	1	1	1	26
2	Meijers Assurantiën	6	4	5	3	4	5	3	30
3	Thoma Groep	13	3	3	2	3	4	6	34
4	Quintes	7	1	2	15	2	2	20	49
5	Howden Nederland	10	8	7	5	6	6	9	51
6	Hienfeld	16	7	8	4	8	9	4	56
7	Turien & Co.	1	16	4	18	17	3	2	61
8	RISK	2	10	6	19	7	8	13	65
9	Summa	9	5	13	16	5	13	12	73
10	Veldsink Groep	11	6	12	7	10	14	14	74
11	Certe Groep	14	11	10	9	13	10	11	78
12	Schouten Zekerheid	12	12	14	14	11	12	7	82
13	Vanbreda	4	19	17	6	18	17	5	86
14	Alpina Group	17	13	15	8	12	15	8	88
15	WTW	20	15	9	11	9	7	17	88
16	SAA	18	9	11	10	14	11	18	91
17	Zicht adviseurs	15	14	16	12	15	16	16	104
18	You Sure	5	20	19	13	20	19	10	106
19	Vrieling	8	18	18	17	19	18	15	113
20	Aevitae	3	17	20	20	16	20	19	115
Gemiddelde		11,1%	25,5%	23,9%	21,0%	57.001	54.176	52.046	

DE TOP 3: LIJSTAANVOERDER EXCELLEREN IN OPERATIONELE WINSTGEVENDHEID

1

De absolute nummer 1 van deze Top 20 editie is **TAF B.V.** TAF is een innovatieve speler binnen de Nederlandse verzekeringsmarkt en profileert zich nadrukkelijk als digitale verzekeraar met een sterke focus op eenvoud, transparantie en klantgerichtheid. In 2022 kwam TAF in handen van de Duitse insurtech Wefox, die de aandelen overnam van investeringsmaatschappij Parcom. Vanuit haar positie als gespecialiseerde aanbieder van overlijdensrisico- en woonlastenverzekeringen heeft TAF de afgelopen jaren een stevige groei doorgemaakt, hoofdzakelijk gedreven door een efficiënte, technologiegedreven operatie. Deze schaalbare aanpak vertaalt zich duidelijk in sterke operationele winstgevendheid en een hoge arbeidsproductiviteit. In combinatie met consistente groeiresultaten weet TAF zich overtuigend te positioneren als de terechte nummer 1 binnen deze lijst.



2

De 2^e plek in deze Top 20 is voor **Meijers**. Het bedrijf is een gevestigde naam binnen de assurantiebranche en onderscheidt zich als full-service risicoadviseur voor zowel nationale als internationale ondernemingen. Met een breed dienstenpakket, variërend van verzekeringsadvies tot employee benefits en risicomanagement, weet Meijers structureel waarde toe te voegen voor haar klanten. De organisatie laat solide financiële prestaties zien, met name op het gebied van winstgevendheid en productiviteit. De combinatie van een sterke marktpositie, diepgaande expertise en een stabiel groeiprofiel maakt dat Meijers zich overtuigend op de tweede plaats nestelt, al blijft het verschil met de nummer 1 zichtbaar.

Meijers
makelaars in
assurantiën

9

3

Nummer 3 in de lijst is **Thoma Groep**. Deze organisatie is een toonaangevende speler met een sterk regionaal netwerk. Naast haar primaire activiteiten binnen de assurantie, biedt Thoma Groep een breed palet aan financiële dienstverlening. Zo bestaat het aanbod ook uit advisering op het gebied van hypotheek en makelaardij. Thoma Groep weet zich met name te onderscheiden door een consistente groeistrategie, ondersteund door zowel autonome groei als gerichte acquisities. Sinds de overname door PIB Group in 2024 is Thoma Groep indirect Private Equity-backed. Apax Partners heeft sinds 2021 een meerderheidsbelang in PIB Group. Al met al vertaalt zich dit in een sterke groeifactor binnen de Top 20. Hoewel de operationele winstgevendheid en arbeidsproductiviteit licht achterblijven ten opzichte van de Top 2, is de combinatie van schaal, marktbenadering en groeiambitie voldoende om een solide derde positie te rechtvaardigen.





GROEI VERSUS EFFICIËNTIE

Private Equity (PE) partijen zijn al geruime tijd actief in de assurantiebranche en spelen een belangrijke rol bij de consolidatie van de markt. Om die reden is het interessant om te onderzoeken of door PE gesteunde assurantiekantoren afwijkend presteren ten opzichte van assurantiekantoren zonder betrokkenheid van PE.

Binnen de 20 onderzochte bedrijven is in 10 gevallen (50%) Private Equity betrokken.

De vergelijking tussen PE-backed en niet-PE-backed partijen laat een duidelijk verschil in profiel zien. Niet-PE-backed ondernemingen realiseren gemiddeld een hogere brutowinstgroei, terwijl PE-backed partijen aanzienlijk sterker scoren op operationele winstgevendheid en arbeidsproductiviteit. Dit suggereert dat PE-backed ondernemingen zich vaker in een volwassenere fase van de consolidatiecyclus bevinden, waarin de

nadruk ligt op integratie, schaalvoordelen, kostenbeheersing en EBITDA-optimalisatie. De hogere EBITDA-marge en EBITDA

per medewerker wijzen op efficiëntere processen, verdere professionalisering en een betere benutting van schaal.

Prestatie indicator	Private Equity backed	Niet Private Equity backed	Hele Top 20
Gem. Brutowinst	51.375.167	49.112.208	51.374.550
Gem. EBITDA	11.984.133	9.627.542	12.875.817
Gem. Groefactor Brutowinst	9,6%	14,9%	11,1%
Gem. EBITDA/Brutowinst	25,7%	16,1%	23,5%
Gem. EBITDA per medewerker	71.126	31.192	54.408

OVERNAME ACTIVITEITEN – PRIVATE EQUITY HET MEEST ACTIEF

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Private equity betrokken
1	Quintes	NL	Bon Adviesgroep	NL	aug-26	
2	Raasveld Bennis	NL	Nederpel Financieel Advies	NL	jul-26	
3	ASR Nederland	NL	Bovemij Group	NL	jul-26	
4	Van Campen & Dijkstra	NL	SAA Friesland	NL	jul-26	√
5	RISK Groep	NL	Klaverblad Verzekeringen	NL	jun-26	√
6	Klap	NL	Berkenhof Employee Benefits	NL	jun-26	√
7	Quintes	NL	T&W Advies	NL	apr-26	
8	Klap	NL	Segerink Adviesgroep	NL	apr-26	√
9	Alpina Group	NL	Vogelzang Verzekeringen en Hypotheken	NL	mrt-26	√
10	Alpina Group	NL	Mediare Financieel Advies	NL	mrt-26	√
11	Klap	NL	AV Verzekeringen	NL	mrt-26	√
12	Klap	NL	Assurantiekantoor Klaassen	NL	mrt-26	√
13	Nationale-Nederlanden	NL	De Burcht	NL	mrt-26	
14	De Goudse Verzekeringen*	NL	AFOS Zevenwouden	NL	feb-26	
15	Certe Groep	NL	Assurantiekantoor De Roos	NL	jan-26	√
16	Certe Groep	NL	Assurantie- en Adviesbureau De Geus	NL	jan-26	√
17	Söderberg & Partners	SE	100% Helder	NL	jan-26	√
18	Unibreda*	BE	Anchor Insurance Rotterdam	NL	jan-26	
19	Certe Groep	NL	Van Roekel Assurantiën	NL	dec-25	√
20	Yellow Hive*	NL	SUREbusiness	NL	dec-25	√

*Wachten op goedkeuring ACM

#	Koper	Land	Target	Land	Jaar	Private equity betrokken
21	Certe Groep	NL	E.H. Weltevrede Assurantiën	NL	nov-25	✓
22	Klap	NL	Guis & Partners	NL	nov-25	✓
23	Söderberg & Partners	SE	i4e Assuradeuren	NL	nov-25	✓
24	Yellow Hive	NL	Assurantiekantoor Vermeij	NL	okt-25	✓
25	Yellow Hive	NL	True North Marine	NL	sep-25	✓
26	Howden	VK	THP Financial Guidance	NL	sep-25	✓
27	Allianz	NL	Scildon NV	NL	sep-25	
28	Certe Groep	NL	De Groot Verzekeringen	NL	aug-25	✓
29	Klap	NL	Blue Risk Specialty Insurances	NL	jul-25	✓
30	Certe Groep	NL	Octras Raadschap	NL	jun-25	✓
31	Söderberg & Partners	SE	SAA Verzekeringen	NL	mei-25	✓
32	Söderberg & Partners	SE	Bijdevaate Verzekeringen	NL	mei-25	✓
33	Howden	VK	B2Bsure	NL	mei-25	✓
34	Certe Groep	NL	Scholten Assurantieadviseurs	NL	mei-25	✓
35	Söderberg & Partners	SE	DDW Group	NL	apr-25	✓
36	Certe Groep	NL	Argo Adviesgroep	NL	apr-25	✓
37	Management buy-out	NL	H.W. International	NL	apr-25	✓
38	Yellow Hive	NL	Noord-Nederlandse Assurantiemakelaars (NNAM)	NL	mrt-25	✓
39	Certe Groep	NL	Alklis Adviesgroep	NL	mrt-25	✓
40	Nationale-Nederlanden	NL	Heinenoord Holding	NL	mrt-25	
41	Certe Groep	NL	KZ Adviesgroep	NL	feb-25	✓
42	Yellow Hive	NL	MultiSure	NL	jan-25	✓
43	Certe Groep	NL	Slimverzekeren Advies	NL	jan-25	✓
44	Sepcialist Risk Group	VK	Ecclesia Group	DU	jan-25	
45	Ardonagh Nederland	NL	Private Insurance Assuradeuren	NL	jan-25	✓



CONSOLIDATIE BLIJFT DE M&A-MARKT BEPALEN

De assurantiemarkt blijft volop in beweging. Fusies en overnames volgen elkaar in hoog tempo op, gedreven door strategische kopers en vooral door Private Equity partijen. De consolidatie zette het afgelopen jaar dan ook stevig door. Ook het eerste halfjaar van 2026 wijst erop dat deze ontwikkeling voorlopig aanhoudt.

In het overzicht hiernaast presenteren wij een selectie van de meest recente transacties in de sector. Bij 35 van de 45 conform geüpdatete lijst geselecteerde deals in de periode januari 2025 tot en met april 2026 was Private Equity betrokken. Daarmee blijft het aandeel financiële kopers hoog en behoudt de Nederlandse assurantiemarkt haar aantrekkelijkheid voor buy-and-buildstrategieën.

Een groot deel van de dealactiviteit komt voort uit bestaande platformen. Partijen als

Certe Groep, Yellow Hive, Klap, Söderberg & Partners en Howden komen meerdere keren terug in het transactieoverzicht. Zij voegen portefeuilles, regionale advieskantoren en specialistische labels toe om hun marktpositie te versterken. De strategische waarde van deze overnames ligt vooral in lokale klantrelaties, loyale portefeuilles, specialistische expertise en schaalvoordelen op het gebied van onder meer IT, compliance en backoffice.

Voor verkopende ondernemers blijft aansluiting bij een grotere groep aantrekkelijk. Toenemende regeldruk, noodzakelijke investeringen in IT en vraagstukken rondom continuïteit en opvolging versterken deze beweging.

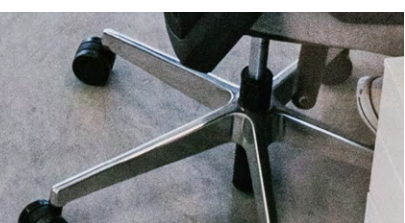
De sector bevindt zich daarmee nog altijd in een actieve consolidatiefase. Het brancheteam van Aeternus verwacht dat deze ontwikkeling voorlopig doorzet,

gedreven door schaalvoordelen, opvolgingsvraagstukken, margedruk en verdere professionalisering.

Wat betekenen deze ontwikkelingen voor ondernemers?

De assurantiemarkt biedt aantrekkelijke groeikansen, maar stelt ook hogere eisen aan schaal, technologie en professionalisering. Ondernemers moeten daarom tijdig bepalen welke positie zij in de verdere consolidatie willen innemen: zelfstandig doorgroeien, actief overnemen of aansluiting zoeken bij een grotere partij.

Aeternus ondersteunt assurantiekantoren bij bedrijfswaardering, verkoopvoorbereiding en het realiseren van fusies en overnames. Wil je weten hoe jouw onderneming presteert ten opzichte van de Top 20 of welke strategische opties het beste aansluiten bij jouw ambities? Neem dan contact op met ons brancheteam Financial Services.



REFERENTIES AETERNUS IN DE BRANCHE



JOS BASTIAENS
hypotheek • verzekering • pensioen

Sold to

α.s.r.

Sell Side

FINANCIAL SERVICES



Buscamper assurantiën
Uw vrijheid verzekerd

Sold to

AVECO
Verzekeringen

De specialist in camper- en caravanverzekeringen!

Sell Side

FINANCIAL SERVICES

Hillewaere
VERZEKERINGEN

Sold to

HEILBRON

Sell Side

FINANCIAL SERVICES

Raedshuys®

Sold to



Sell Side

FINANCIAL SERVICES

Summa
uw financiële raadgever

Acquired

**Meerdere
aankoop-
begeleidingen**

Buy-Side

FINANCIAL SERVICES

verzekeringen.be

Sold to

VORTEX
CAPITAL PARTNERS

Sell Side

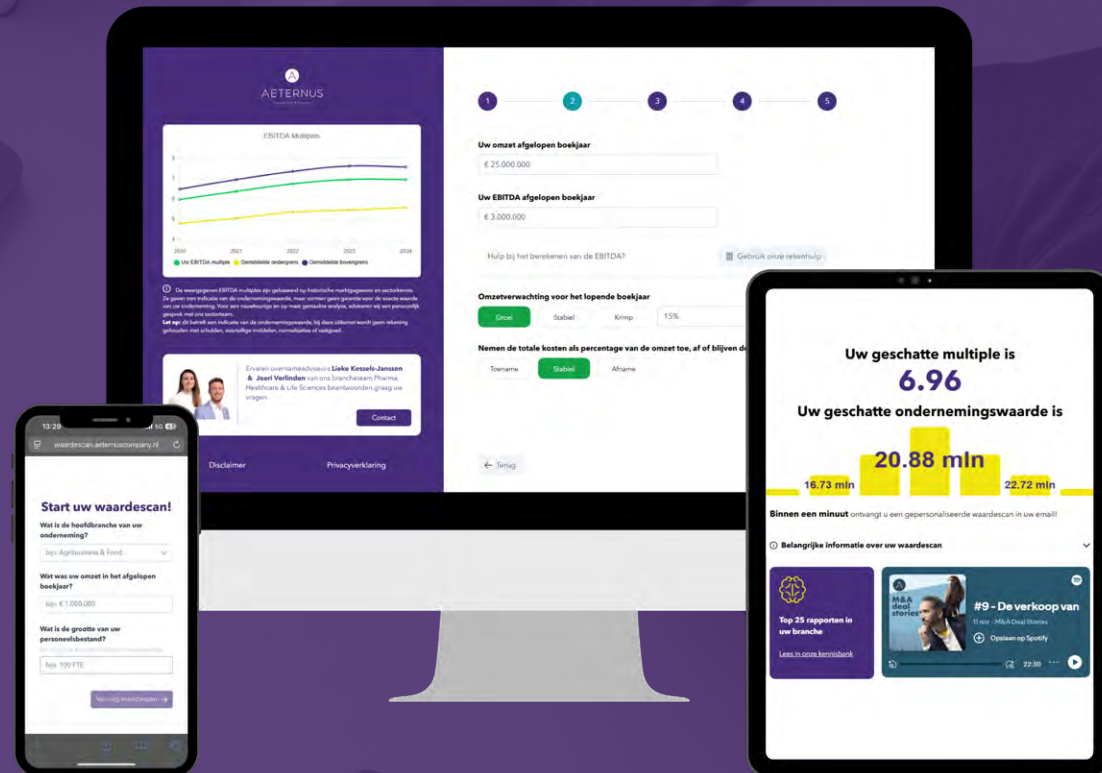
FINANCIAL SERVICES

AETERNUS WAARDESCAN

KRIJG INZICHT IN JOUW BEDRIJFSWAARDE

Je bouwt dagelijks aan je bedrijf, maar weet je ook wat het waard is? Deze unieke scan combineert sectorkennis, actuele multiples en ervaring uit meer dan 1.300 overnames.

Op basis van jouw input ontvang je een persoonlijk rapport met een eerste indicatie van de ondernemingswaarde van jouw bedrijf, de bijbehorende multiple en relevante inzichten in de M&A-markt in jouw eigen sector.



➔ Start de scan via de QR-code





YOUR M&A STRATEGIST.

Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waarden van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.

Met meer dan 75 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd, zijn onder meer de industrie, Transport en Logistiek, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus Office Amsterdam

Rhijnspoorplein 10-38

1018 TX Amsterdam

The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven

Professor Doctor Dorgelolaan 30

5613 AM Eindhoven

The Netherlands

Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39

5916 PJ Venlo

The Netherlands

+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:


M & A WORLDWIDE

