

Experten-Seminare für Makler zur strategischen Nachfolgeplanung - MaklersRente – aber wann und wie?

Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt, und die Rechtsanwaltskanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin, starten für Makler, die sich mit der Frage des wie und wann der „MaklersRente“ befassen, eine bundesweite Seminarreihe.

Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt, und die Rechtsanwaltskanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin, starten für Makler, die sich mit der Frage des wie und wann der „MaklersRente“ befassen, eine bundesweite Seminarreihe. In der Seminarserie werden die wichtigsten Fragen der strategischen Nachfolgeplanung mit Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistungsfachkundig erörtert werden.

Mehr als jeder dritte Versicherungsmakler steht in den kommenden fünf Jahren vor der Frage wann und wie er in den Ruhestand gehen will. Vor diesem Schritt sind umfangreiche Fragen zu bedenken und zu klären. Dazu gehören zum Beispiel: Soll der komplexe Vertragswerk „Kundenbestand“ übertragen oder verkauft werden? Welche gesetzlichen Regelungen sind zu berücksichtigen? Was ist der eigene Maklerbestand wert? Welche Auswirkungen hat die IT-Systemstruktur auf einen möglichen Verkaufspreis.

Für diese Themen brauchen Makler rechtzeitigen Rat von Experten um haftungssicher des Lebenswerk an einen Nachfolger übertragen zu können. Und, es braucht genügend Zeit, die entsprechenden Maßnahmen vorzubereiten und umzusetzen. Das gemeinsame Seminarangebot von Consulting&Coaching und Wirth-Rechtsanwälte setzt genau bei diesem Informationsbedarf von Maklern zur Nachfolgeplanung an und informiert Makler unabhängig von Interessen von Versicherungsunternehmen oder Maklerpools.

Sicher Maklerverträge sind das A und O für einen solide MaklersRente

„Wir wollen die Makler über 50 sensibilisieren, dass umfassende rechtliche Fragen mit einer Nachfolge oder einem Verkauf zu bedenken sind, die die Erfahrungswelt des Versicherungsmaklers deutlich übersteigen. So erörtern wir, wie Maklervollmachten zukunftssicher, also „Übertragung inklusive“ rechtsicher gemacht werden können“, stellt Fachanwalt Norman Wirth den ersten Themenkomplex vor. Spannend wird für die Teilnehmer auch sein, wie man Dienstleistungsvereinbarungen rechtsicher abschließt und diese auch für einen eventuellen Verkauf der Firma fit macht.

Der Wert einer Maklerfirma lässt sich noch 3 Jahre vor dem Verkauf steigern

Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt wird im Seminar aufzeigen, wie Makler rechtzeitig mit entsprechenden Maßnahmen den Wert des eigenen Unternehmens steigern können. „Die Makler können von uns und unseren Co-Referenten ganz praktische Impulse zur Wertsteigerung erwarten. Dabei werden die Möglichkeit der rechtzeitigen Wertexpertise, die Qualität des Kundenverwaltungsprogrammes (MVP) und auch die Positionierung der Maklerfirma im regionalen Markt erörtert.“

Spezialisten von Maklerkonzepte.com und WinLocal stellen den Seminarteilnehmern vor, welche Wirkung eine Optimierung von technischen Prozessen und Online-Vertriebs-Marketingmassnahmen auf den Erfolg der Maklerfirma haben können. Es wird aber auch aufgezeigt wie nicht optimal gestaltete Prozessen in der Maklerfirmaden Kaufpreis mindern

können“, gibt Schmidt einen Vorausblick auf die Seminarinhalte.

Vier Experten werden auf ihren jeweils spezifischen Gebieten der Versicherungsmakleran hand zahlreicher Praxisfälle aufzeigen, was bei bestimmten Konstellationen vor einem Verkauf zu bedenken ist. Vorteilhaft für die Teilnehmer des Seminars, das durch keine Versicherungsgesellschaft „gesponsert“ wird, ist außerdem, dass über den Kooperationspartner Going Public Weiterbildungspunkte im Rahmen der GDV-Initiative „Gut beraten“ sowie ein Teilnahmezertifikat ausgereicht werden.

Start der Seminarreihe „MaklersRente“ ist im Juli in der Hauptstadt

Die Seminare werden in verschiedenen Regionen Deutschlands mit einem Teilnehmerkreis durchgeführt, der auch Diskussionsrunden zu individuellem Anfragen möglich macht. Am 15. Juli 2014 startet die Seminarreihe in Berlin. Weitere Seminarorte sind Köln, Hannover, Rostock und München. Interessierte Makler können sich unter folgenden Webseiten für die Seminare anmelden: <http://www.bestandundnachfolge.berlin/> sowie <http://www.maklerbestandsverkauf.info>

Pressekontakt:

Dr. Peter Schmidt

- Firmeninhaber -

Telefon: 0173 / 921 3333

E-Mail: info@cc-mit-ps.de

Unternehmen:

Consulting&Coaching

Unternehmensberatung

An den Schäferpfühlen 14

16321 Bernau bei Berlin

Internet: www.cc-mit-ps.de

Internet: bestandundnachfolge.de

logo cc