

PRESSEMITTEILUNG

vom 16.06.2014

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. In der Seminarserie werden die wichtigsten Fragen der strategischen Nachfolgeplanung mit Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistern fachkundig erörtert.

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: Wie kann der „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?

Bei diesen Themen setzt das gemeinsame Seminarangebot von Consulting&Coaching und Wirth-Rechtsanwälte an und informiert unabhängig.

Sicher Maklerverträge sind das A und O für eine solide Basis von MaklersRente.

„Wir wollen die Makler über 50 sensibilisieren, dass umfassende rechtliche Fragen mit einer Nachfolge oder einem Verkauf zu bedenken sind. Das Zusammenspiel von Maklervollmacht, Datenschutzerklärung und Maklervertrag und deren Relevanz bei der Bestandsübertragung wird unter anderem erläutert. Auch die Frage von Dienstleistungsvereinbarungen und deren Übertragbarkeit besprechen wir gemeinsam.“, stellt Fachanwalt Norman Wirth seinen Themenkomplex vor.

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.“, so Dr. Schmidt.

Spezialisten von Maklerkonzepte.com und WinLocal stellen den Seminarteilnehmern vor, welche Wirkungen 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 Prozesse in der Maklerfirma den Kaufpreis mindern können“, gibt Schmidt einen Vorausblick auf die Seminarinhalte.

Vier Experten werden auf ihren jeweils spezifischen Gebieten der Versicherungsmakler anhand zahlreicher Praxisfälle aufzeigen, was bei bestimmten Konstellationen vor einem Verkauf zu bedenken ist.

Wichtig ist sicher auch zu wissen, dass für die Teilnehmer 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 individuellen 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: maklerbestandsverkauf.info sowie bestandundnachfolge.berlin

Ansprechpartner zu dieser Meldung:

Dr. Peter Schmidt
Firmeninhaber Consulting&Coaching
+49.173.921 3333
info@cc-mit-ps.de

Rechtsanwalt Norman Wirth
kanzlei@wirth-rae.com

Über „Wirth-Rechtsanwälte“:

Seit 1998 vertrauen anspruchsvolle Mandanten in Rechtsfragen auf die Kompetenz der bundesweit tätigen Kanzlei "Wirth-Rechtsanwälte". Die in der Kanzlei tätigen Anwälte haben sich insbesondere auf das Vermittler- sowie das Versicherungs- und Kapitalanlagerecht spezialisiert.