



*Viele verfolgen
den sie gewählt*

[Unternehmen](#) [Unser Service](#) **[Pressebereich](#)** [Stellenmarkt](#) [Veranstaltu](#)

[Versicherungen](#) [Finanzen / Anlagen](#) [Recht / Steuern](#) [Wirtschaft / Politik](#) [EDV / Technik](#)

Sie befinden sich hier: [AIP](#) / [Pressebereich](#) / [Versicherungen](#) / [Experten-Seminare für Makle](#)
[MaklersRente – aber wann und wie?](#)

[Pressebereich / Artikel](#)

[Vers](#)

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

Rubri

**Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmid
Rechtsanwaltskanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin, starten für Makler, die sich mi
wie und wann der „MaklersRente“ befassen, eine bundesweite Seminarreihe.In de
werden die wichtigsten Fragen der strategischen Nachfolgeplanung mit Versich
und Finanzdienstleisternfachkundig erörtert werden.**

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

Für diese Themen brauchen Makler rechtzeitigen Rat von Experten um haftungssicher
an einen Nachfolger übertragen zu können.Und, es braucht genügend Zeit, die
Maßnahmen vorzubereiten und umzusetzen.Das gemeinsame Semina
Consulting&Coaching und Wirth-Rechtsanwälte setzt genau bei diesem Informationsbec
zur Nachfolgeplanung an und informiert Makler unabhängig von Interessen von Versicheru
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
oder einem Verkauf zu bedenken sind, die die Erfahrungswelt des Versicherungs
übersteigen. So erörtern wir, wie Maklervollmachten zukunftssicher, also „Übertra
rechtsicher gemacht werden können“, stellt Fachanwalt Norman Wirth den ersten Ther
Spannend wird für die Teilnehmer auch sein, wie man Dienstleistungsvereinbarung
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 entsprechenden Maßnahmen den Wert des eigenen Unternehmens steigern können. „Die von uns und unseren Co-Referenten ganz praktische Impulse zur Wertsteigerung werden die Möglichkeit der rechtzeitigen Wertexpertise, die Qualität des Kundenverwaltungs (MVP) und auch die Positionierung der Maklerfirma im regionalen Markt erörtert.“

Spezialisten von Maklerkonzepte.com und WinLocal stellen den Seminarteilnehmern die Wirkung einer Optimierung von technischen Prozessen und Online-Vertriebs-Marketing für den Erfolg der Maklerfirma haben können. Es wird aber auch aufgezeigt, wie nicht optimale Prozesse in der Maklerfirmen Kaufpreis mindern können“, gibt Schmidt einen Überblick über den Seminarinhalte.

Vier Experten werden auf ihren jeweils spezifischen Gebieten der Versicherungswirtschaft zahlreiche Praxisfälle aufzeigen, was bei bestimmten Konstellationen vor einem Verkauf vorteilhaft ist. Vorteilhaft für die Teilnehmer des Seminars, das durch keine Versicherungsgesellschaft durchgeführt wird, ist außerdem, dass über den Kooperationspartner Going Public Weiterbildungspunkte 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, der auch Diskussionsrunden zu individuellen Anfragen ermöglicht. Am 15. Juli beginnt die Seminarreihe in Berlin. Weitere Seminarorte sind Köln, Hannover, Rostock und München. Makler können sich unter folgenden Webseiten für die Seminare informieren: <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



Assekuranz-INFO-PORTAL

■ Unternehmen

[Startseite](#)

[Kontakt](#)

[Team](#)

■ Unser Service

[Suche](#)

[Login / Benutzermenü](#)

[Registrierung](#)

[Newsletter-Anmeldung](#)

[Ihre Meinung ist gefragt](#)

■ Pressebereich

[Versicherungen](#)

[Finanzen / Anlagen](#)

[Recht / Steuern](#)

[Wirtschaft / Politik](#)

[EDV / Technik](#)

[Tarif-Neuerungen](#)

[Umfragen](#)

[Honorarberatung](#)

[GKV / SV](#)

[Sonstiges](#)

[Archiv](#)

[Impressum](#) | [AGB](#) | [Rechtli](#)