

DAS TAGESBRIEFING

FÜR DIE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Immer top
informiert: die
wichtigsten
Versicherungs-
News des Tages

3. Februar 2014 · 0 Kommentare

Neue Plattform für Kauf und Verkauf von Maklerbeständen sowie Nachfolgeregelungen

Unternehmensnachfolge

www.vsu-ag.de

Unternehmensnachfolge, -verkauf, -beteiligung erfolgreich gestalten

Google-Anzeigen

Neue Plattform für Kauf und Verkauf von Maklerbeständen sowie Nachfolgeregelungen Service für Ruhestandsplanung von Maklern online

PRESSEMITTEILUNG – Berlin, 03. Februar 2014 – Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt, präsentiert eine Informations- und Serviceplattform vor allem für Makler, die in den nächsten Jahren planen, in den Ruhestand zu gehen. Verkäufer und Kaufinteressenten von Maklerbeständen werden ebenso zusammengeführt wie Firmeninhaber und Interessenten für eine Nachfolge.

Bei Maklern und Versicherungsvermittlern steht ein Generationenwechsel an. Fast 40 Prozent der freien Vermittler am deutschen Versicherungsmarkt sind in der Generation 50Plus. Die Ruhestandsplanung und Suche nach einem Nachfolger beginnt. Dies zeigt sich aber als schwierig, den richtigen Käufer eines Bestandes oder einen geeigneten Nachfolger zu finden. Die Spezifik des Unternehmers bei der Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten wird vielfach nicht als attraktiv und erstrebenswert angesehen.



Dr. Peter Schmidt

Das neue Serviceangebot von Consulting&Coaching mit der Internetplattform **bestandundnachfolge.de** setzt genau hier an. Es werden Informationen zu den Themen Bestand, Wert der Firma und Nachfolgesuche sowie eine Such- und Kaufplattform nach dem Modell von Immobilienverkäufen angeboten. Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt, langjährige Führungskraft in der deutschen Assekuranz, Experte für Personenversicherungen und Strategieberatung sowie Tagesbriefing-Kolumnist, stellte das neue Tool vor. „Wir wollen Interessenten beider Seiten zusammenbringen, stellen Informationen für die langfristige Vorbereitung des Wechsels in der Betreuung der Kunden zur Verfügung und begleiten als Teil unseres Leistungsportfolios Makler beim Verkauf oder Kauf.“

Wertsteigerung und Notfallplan

Zusätzlichen Nutzen bietet die Plattform Mittelständlern durch Hinweise zur Wertsteigerung des Maklerbestandes und zu einer optimalen technischen und organisatorischen Vorbereitung des Verkaufs. Gerade dies ist laut Schmidt ein größeres Problem bei vielen Einzelmaklern, das mit einem entsprechenden Coaching vor dem Verkauf gelöst werden kann. Deshalb empfiehlt Consulting&Coaching die Vorbereitung für die Übergabe der Firma oder Agentur ungefähr fünf Jahre vor dem geplanten Zeitpunkt des Ruhestandes zu beginnen. Mit einem „Notfallplan“ sollte aber jeder Vermittler nicht warten, bis es zu spät ist.

Als weitere Services stehen aus dem Netzwerk von Consulting&Coaching auch die juristische Abwicklung des Verkaufs, die Nutzung von Möglichkeiten des Einsatzes von Fördermitteln für den Kauf von Maklerbeständen und die Unterstützung bei der intensive Suche nach Käufern und Nachfolgern zur Verfügung.

Weitere Informationen:

bestandundnachfolge.de

2

XING

Teilen mit: Gefällt mir 3 Tweet 2 Teilen 1 Share 1 E-Mail Drucken

Aktuelle Presse-Meldungen der Versicherungswirtschaft

Schlagwort: **Bestandsnachfolge**

Ihre Meinung interessiert uns. Bitte teilen Sie sie mit uns!

Gib hier Deinen Kommentar ein ...

← Vorheriger Artikel

Immer top informiert: die wichtigsten Versicherungs-News des Tages.
Das Tagesbriefing für die Versicherungswirtschaft ist ein Produkt der
Hagen+Pollmeier Corporate Publishing GbR
Bilser Straße 11-13
22297 Hamburg E-Mail: info@hagen-pollmeier.de

TagesBlog

Presse-Meldungen

Social Media

Abonnement

Service

Sprechstunde beim Assekuranzdoc

Frage der Woche

Stellenmarkt

Fachbücher

Kontakt

Impressum

Top ↑

3

