



## Expertenwissen für Ihren Kundenbestand

Dr. Peter Schmidt, Inhaber von **Consulting & Coaching**, ist ihr Spezialist in Sachen Maklerbestand. Seit 1991 war er in verschiedenen Führungsfunktionen bei Maklerversicherern tätig. 2013 gründete er die C&C-Unternehmensberatung. In einem Netzwerk von Rechtsanwälten, Unternehmensberatern, Trainern und Experten für IT und Social Media bietet er eine spezielle Plattform zum Thema Maklerbestände an. Sein Umgang mit Klienten ist immer individuell, vertraulich und persönlich.

### Bei **C&C** bekommen Sie garantiert

- Kompetenz und Erfahrung zu Maklerbeständen und -wert
- Ausgewiesene Expertisen zum Wert Ihres Kundenbestandes
- Services rund um den Kauf und Verkauf von Maklerbeständen
- Coaching bei der Abwicklung von Kauf, Verkauf und Nachfolge
- Consulting bei der Steigerung des Wertes von Kundenbeständen

...ich freue mich auf Ihren Anruf unter:

**+49 173 9 21 33 33**



[www.bestandundnachfolge.berlin](http://www.bestandundnachfolge.berlin)  
[www.bestandundnachfolge.de](http://www.bestandundnachfolge.de)  
[www.bestandundnachfolge.com](http://www.bestandundnachfolge.com)



Consulting & Coaching  
Dr. Peter Schmidt



## Bestand und Nachfolge in Berlin

Expertise und Kompetenz für Kauf und Verkauf von Maklerbeständen  
sowie Nachfolgeregelungen

## Sichern Sie Ihr Lebenswerk beim Verkauf oder der Nachfolge

Tausende von Versicherungsmaklern werden in den kommenden Jahren die Ruhestandsplanung beginnen. In welchem Umfang der Verkauf des Kundenbestandes oder eine Nachfolgeregelung ausreichend zur „Maklerrente“ beiträgt, hängt von zahlreichen Parametern ab. Ebenso gilt es, den richtigen Käufer oder Nachfolger in der gewünschten Region oder Stadt zu finden, auszuwählen, dann die notwendigen juristischen und organisatorischen Fragen zu klären und zu vereinbaren. Dieser Komplex von Fragen überfordert die meisten Versicherungsmakler. Allein haben sie keine Chance – nutzen Sie die Erfahrungen von Spezialisten bei der Bewertung Ihres Maklerbestandes.

### Qualität

- Zielgruppe
- Bestandszusammensetzung
- „Alter“ des Bestandes
- Courtagehöhe pro Kunde
- Sparten außer KFZ
- Kundenloyalität
- Bestandsverwaltungsprogramm und IT gesamt
- Wohnorte der Kunden
- Stornoquote
- Spezialisierung
- Expertenstatus und weitere

### Quantität

- Kundenanzahl gesamt
- Anzahl Verträge gesamt
- Courtagehöhe Bestand
- Resthaftungszeiten
- Stornoreserven
- Beitragsfälligkeiten im Jahr
- Bestandszugang und -abgang
- Verträge pro Kunde
- Betriebskosten
- Personalkosten und weitere

## Expertenwissen für Ihren Verkauf und Ihre Nachfolge

Setzen Sie sich mit **Consulting & Coaching** in Verbindung. Sie können von C&C und seinem Netzwerk kompetente und vertrauenswürdige Unterstützung bei folgenden Themen erwarten:

- Coaching bei der Vorbereitung und Durchführung des Kaufs oder Verkaufs von Maklerbeständen
- Expertisen zum Wert des Bestandes nach qualitativen und quantitativen Parametern
- Suche nach Kundenbeständen nach individuellem Suchprofil des Käufers
- Suche nach Käufern von Kundenbeständen nach individuellem Suchprofil
- Coaching bei der Steigerung Ihres Maklerbestandes bis zum Verkauf

Wir stellen unseren Kunden ein umfangreiches Netzwerk zu über 30.000 Maklern und Versicherungsvermittlern sowie Dienstleistern nach entsprechendem Anforderungsprofil zur Verfügung.



Lassen Sie rechtzeitig den Wert Ihres Versicherungsbestandes durch unsere Expertise bewerten.

Steigern Sie so den Wert Ihres Kundenbestandes auf Grund einer Stärken- und Schwächenanalyse.

Bei der Steigerung des Verkaufswertes unterstützen wir Sie durch spezielles Coaching.



Das Thema „Nachfolge“ bewegt auch viele Kunden von Versicherungsmaklern.

Mittelständler aus den Branchen Handwerk, Gewerbe und Dienstleistungen brauchen Rat und Hilfe für die Sicherung ihres Lebenswerkes und der erwarteten Altersbezüge.

Wir bieten Ihnen spezielle Kundenseminare zur strategischen Ruhestandsplanung an.