

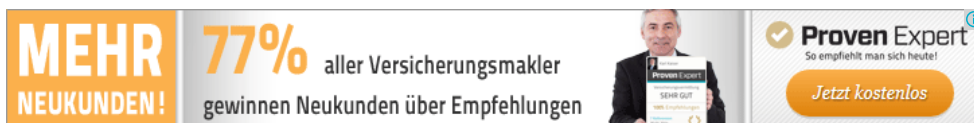
# DAS TAGESBRIEFING

## FÜR DIE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Immer top  
informiert: die  
wichtigsten  
Versicherungs-  
News des Tages

3. März 2014 · 0 Kommentare

## Bewertung der Kundenbestände von Maklern ist wichtig für Altersversorgung



**MEHR NEUKUNDEN!** **77%** aller Versicherungsmakler gewinnen Neukunden über Empfehlungen

**Proven Expert**  
So empfiehlt man sich heute!

Jetzt kostenlos

### Fairer Preis für Lebenswerk eines Maklers

**PRESSEMITTEILUNG – Berlin, 03. März 2014 – Die Unternehmensberatung Consulting&Coaching Dr. Peter Schmidt, präsentiert auf der Maklermesse des Maklerpools ARUNA GmbH Bewertungsprinzipien für den Wert von Kundenbeständen für Makler, die in den nächsten Jahren aus Altersgründen ihre Firma an Nachfolger übergeben oder an andere Makler verkaufen wollen.**

Die Übergabe und der Verkauf einer Maklerfirma ist ein kompliziertes Geflecht von Vertragsbedingungen zwischen dem Makler und Versicherern auf der einen und Makler und Kunden auf der anderen Seite. Plant der Makler aus Altersgründen die Firmenübergabe oder den Verkauf an einen anderen Makler, sind umfangreiche organisatorische und juristische Vorbereitungsmaßnahmen notwendig.

„Eine frühzeitige Bewertung des Maklerbestandes nach quantitativen und qualitativen Parametern kann darüber entscheiden, ob der Makler bis zum Dreifachen des Verkaufserlöses erzielen kann“, betont Unternehmensberater Dr. Peter Schmidt, Experte für Personenversicherungen und Strategieberatung und Betreiber der Plattform bestandundnachfolge.de. Bei gleicher Summe von jährlichen Courtageeinnahmen können Plus- oder Maluspunkte aus der Qualität der Beratung und Dokumentation, der IT-technischen Kundenverwaltung oder auch der Zusammensetzung des Kundenbestandes wertmindernd oder wertsteigernd wirken, betont Schmidt aus den Erfahrungen bei der Bewertung von Maklerbeständen.

### Fördermittel für die Nachfolgeregelung

[Honorarberater-VDH](#)[www.nm-finanzen.de](http://www.nm-finanzen.de)

Norbert Mann - Finanzplanung vom zertifizierten Honorarberater

Google-Anzeigen

Der geordnete Übergang vom mittelständischen Firmen und damit auch der Erhalt von Arbeitsplätzen ist ein gesamtgesellschaftliches Anliegen. Deshalb unterstützt die deutsche Wirtschaftspolitik auch die Beratung von Mittelständlern, darunter auch Maklern, durch Fördermittel für die Nachfolgeplanung.

Die Beratung zur Fragen der Unternehmensnachfolge, das Halten des Kundenbestandes, die Auswahl und Einarbeitung des Nachfolgers oder auch die Kaufpreisermittlung gehören zu den förder- fähigen Beratungsdienstleistungen von spezialisierten Unternehmensberatungen.

Zur Maklerversammlung des Berliner Maklerpools ARUNA-GmbH wird Schmidt am 14.03.2013 in Potsdam aufzeigen wie Versicherungsmakler eine optimale Vorbereitung des Generationenwechsels und die Erzielung eines guten Verkaufspreises für das eigene Lebenswerk unter Einbeziehung von Spezialisten angehen können.

„Ob sich der Makler über 50 letztendlich für einen phasenweise Übergabe, den Verkauf gegen einen Einmalbeitrag oder für ein Verrentungsmodell entscheidet, ist zweitrangig. Wichtiger ist ausreichend Zeit, um die Übergabe optimal vorzubereiten“, hebt Schmidt hervor. „Dann ist auch ein fairer Preis erzielbar.“

0

XING

Teilen mit: Gefällt mir 1 Tweet 2 Google+ Teilen 0 Share 1 E-Mail Drucken

Gefällt mir: ★ Gefällt mir

Sei der Erste dem dies gefällt.

#### **Aktuelle Presse-Meldungen der Versicherungswirtschaft**

Schlagwort: [Aruna](#), [Bewertung](#), [Dr. Peter Schmidt](#), [Kundenbestände](#), [Makler](#), [Maklerversammlung](#), [Nachfolge](#)

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

Gib hier Deinen Kommentar ein ...

[← Vorheriger Artikel](#)

[Nächster 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](mailto:info@hagen-pollmeier.de)

[TagesBlog](#)

[Presse-Meldungen](#)

[Social Media](#)

[Abonnement](#)

[Service](#)

[Sprechstunde beim Assekuranzdoc](#)

[Frage der Woche](#)

[Stellenmarkt](#)

[Fachbücher](#)

[Kontakt](#)

[Impressum](#)

[Top ↑](#)

2



