

Experten unterstützen Neugründer von Maklerfirmen - Professionelle Unterstützung für Maklernachwuchs

Die Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin von Dr. Peter Schmidt, und die Rechtsanwaltskanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin, beginnen das neue Jahr mit einer Seminarserie für junge Makler, die eine Maklerfirma neu aufbauen oder übernehmen. Neben Impulsen für die richtige strategische Ausrichtung in einem veränderten Markt werden juristische und steuerliche Aspekte für die Firmenneugründer in den Spezialseminaren vorgestellt und mit den Teilnehmern erörtert.

Die Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin von Dr. Peter Schmidt, und die Rechtsanwaltskanzlei Wirth-Rechtsanwälte, Berlin, beginnen das neue Jahr mit einer Seminarserie für junge Makler, die eine Maklerfirma neu aufbauen oder übernehmen. Neben Impulsen für die richtige strategische Ausrichtung in einem veränderten Markt werden juristische und steuerliche Aspekte für die Firmenneugründer in den Spezialseminaren vorgestellt und mit den Teilnehmern erörtert.

Sinkende Vermittlerzahlen, immer mehr Makler, die aus Altersgründen ihre Firma aufgeben aber auch erfreulich viele junge Versicherungs- und Finanzberater gehören zum sich wandelnden Bild der freien Vermittler im Versicherungsmarkt. Das Bild des klassischen Versicherungsberaters ist in einem starken Wandlungsprozess, der vor allem durch stärkere Regulierung, Digitalisierung und verändertes Kundenverhalten geprägt ist.

Strategische Planung braucht Weitblick

Besonders jüngere Versicherungsvermittler und -berater beherrschen das fachliche Handwerkszeug rund um die Bedarfsermittlung, Produktauswahl und Beratungsdokumentation sehr gut. Defizite bestehen aber im Know how als Unternehmer in den Bereichen strategische Ausrichtung der Maklerfirma, juristisch sichere Grundlagen für die Zusammenarbeit mit den Kunden und Kollegen, etwa bei der Wahl der optimalen Gesellschaftsform der Firma, und schließlich bei der Berücksichtigung steuerlicher Belange der eigenen Tätigkeit. Und an diesen Punkten setzen die Spezialseminare für „JuniorMakler 2015“ an.

„Engagierte junge Firmengründer leisten in der Beratung und Vermittlung für ihre Kunden eine großartige Arbeit und verstehen es oft schon sehr gut die „klassischen Tugenden“ mit den modernen Kommunikations- und Dokumentationsformen zu verbinden“, schildert Schmidt seine Eindrücke aus dem Consulting von jüngeren Maklern. „Was aber oft fehlt ist der Weitblick für die strategische Ausrichtung der eigenen Firma auf eine courtageunabhängige Vermittlungstätigkeit, Chancen der Spezialisierung und einer optimalen Gestaltung der innerbetrieblichen Prozesse. Und dazu geben wir in den „JuniorSeminaren“ wichtige Impulse und Anregungen“, hebt Schmidt hervor.

Von Start an die Gesellschaftsform optimal auswählen

Zu den nicht ausreichend bei Firmengründungen im Maklerbereich vorbereiteten Themen gehören die juristischen Grundlagen der Zusammenarbeit der jungen Makler mit ihren Kunden, die Wahl einer passenden Gesellschaftsform und die Berücksichtigung von steuerlichen Aspekten bereits bei der Firmengründung oder -übernahme.

„Viele Firmengründer unterschätzen die Chancen und Risiken, die sich aus dem gesetzlichen

Verhältnis vom Makler als Sachwalter des Kunden ergeben. Maklerverträge und -vollmachten können die Rechte und Pflichten beider Seiten klarer definieren und so die Grundlage einer jahrzehntelangen guten Kundenbeziehung sein“, formuliert Rechtsanwalt Norman Wirth die Ausgangssituation für die JuniorMakler. „Dabei wollen wir die jungen Kollegen nicht allein lassen und unterstützen.“

In den Seminaren 2015 wird mit Rechtsanwalt Markus R. Allenstein, Fachanwalt für Steuerrecht, Berlin den Teilnehmern Informationen zur optimalen Gestaltung der Gesellschaftsform bei Firmenneugründungen auch in Bezug auf die steuerliche Behandlung vorstellen. „Gerade die Trennung von privaten und geschäftlichen Aspekten kann für den Inhaber einer Maklerfirma aus Haftungsgründen sowie bei der steuerlichen Veranlagung zu einer existenziellen Frage werden. Und dafür wollen wir bei den Firmengründern Problembewusstsein schaffen“, meint Allenstein.

Die Seminare für JuniorMakler starten am 11. Februar 2015 in Berlin und werden in einem Teilnehmerkreis durchgeführt, der auch Diskussionsrunden zu individuellen Anfragen möglich macht. Weitere Seminarorte sind Hamburg, München und Köln. Interessierte Makler können sich unter folgenden Webseiten für die kostenpflichtigen Seminare anmelden: <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

Consulting