

Bewertung der Kundenbestände von Maklern ist wichtig für Altersversorgung - Fairer Preis für Lebenswerk eines Maklers

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 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

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 förderfähigen Beratungsdienstleistungen von spezialisierten Unternehmensberatungen.

Zur Maklermesse 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.“

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

logo cc