


Dr. Peter Schmidt

MeinNachfolgeExperte.de

Wertfaktoren im
Bestand rechtzeitig
heben




Kurze Vorstellung

- Seit 1995 im Bereich Makler tätig
- Seit 2013 Spezialisierung auf Makler, Pools und Versicherer als Unternehmensberater
- Leiter Niederlassung Deutschland Oberösterreichische Versicherungs AG
- Marktplatz für Maklerbestände mit Bewertung und Vermittlung von Beständen und Maklerfirmen



MeinNachfolgeBerater
Coaching & Consulting Unternehmensberatung für den Pool

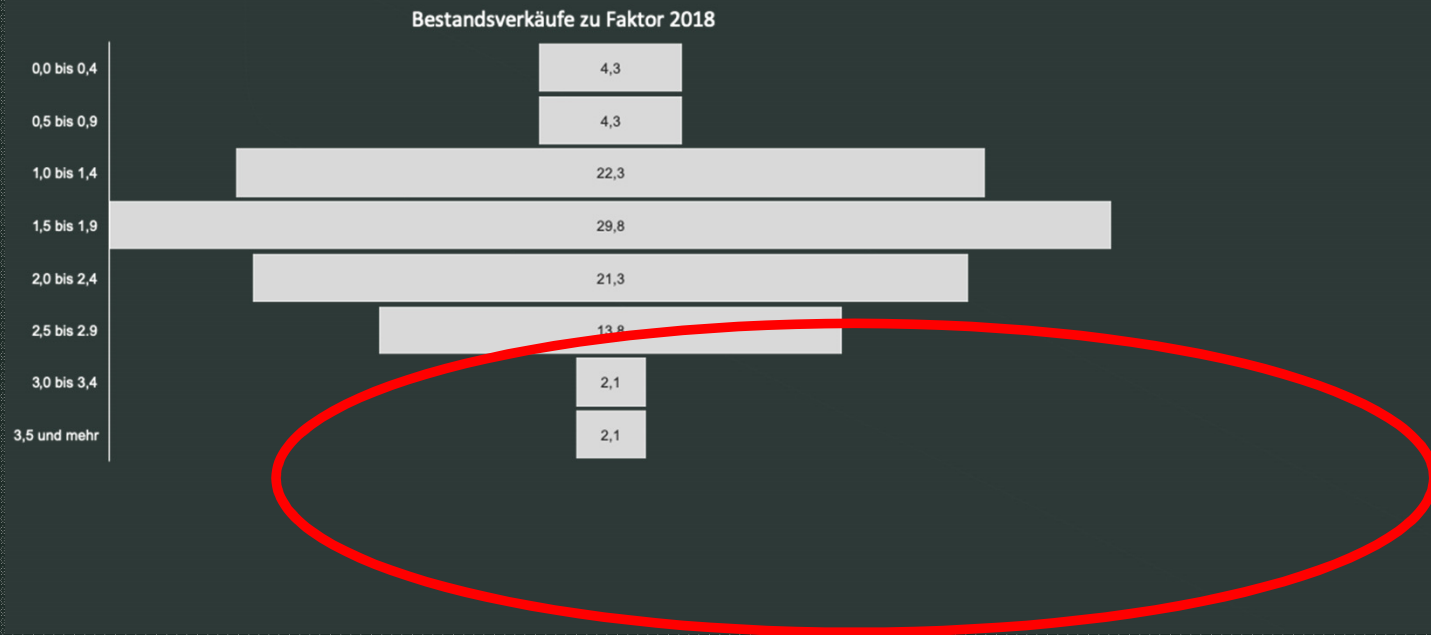
Beratungsangebote für Teilnehmer an Maklerforen 2020

 <p>Nachfolgeberatung für Makler Coaching & Coaching Berlin 100 Jahre</p>	<p>Beratung #Nachfolge für Makler Wir beraten und begleiten Sie bei Ihrer Nachfolgeplanung.</p> <p>Im Gesamtpaket sind u.a. folgende Leistungen enthalten: Wissenstransfer zu allen wesentlichen Fragen der Nachfolge für Ihre Maklerfirma, Analyse und Beurteilung von vorgelegten Daten zur Firma des Maklers, Aufstellung eines Plans für Maßnahmen und To Do's bis zur Nachfolge</p> <p>Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings</p>
 <p>Coaching für Verkäufer Bestände & Maklerfirmen Coaching & Coaching Berlin 100 Jahre</p>	<p>Beratung für Verkäufer von Beständen oder Firmen Wir beraten und begleiten Sie beim Verkauf Ihres Bestandes oder Ihrer Maklerfirma</p> <p>Analyse und Beurteilung des Wertes Ihres Bestandes / Ihrer Firma. Aufzeigen von Stärken und Potentialen. Unterstützung bei der Auswahl des Kaufinteressenten. Massnahmenplan bis zum Verkauf. 3 nützliche Checklisten für den Verkäufer</p> <p>Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings.</p>
 <p>Coaching für Makler Digitalisierung jetzt Coaching & Coaching Berlin 100 Jahre</p>	<p>Beratung für Makler „Digitalisierung jetzt“ Wir beraten und begleiten Sie bei der Digitalisierung Ihrer Maklerfirma bis hin zu einem möglichen Verkauf</p> <p>Analyse und Beurteilung des Digitalisierungsgrades Ihrer Maklerfirma. Vorschläge für eine individuell passende Infrastruktur inkl. IT, MVP und Vergleichsprogramme. Unterstützung bei der strategischen Ausrichtung und Entscheidung zur Perspektive des Geschäftsmodells.</p> <p>Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings.</p>

Alle angebotenen Beratungsleistungen sind bis zu 50% BAFA-zuschussfähig
Mehr Informationen und weitere Beratungsangebote finden Sie hier:
<https://www.meinnachfolgeberater.de/>



Rechtzeitig Bestandswert systematisch steigern



* Quelle: Quellenangabe: FH Dortmund, Maklerforen Leipzig, Versicherungsforen Leipzig 2018

Wissen für Sie

1. Wertbestimmung
2. Wertfaktoren
3. Möglichkeiten



Wertbestimmung

1



Formen Wertbestimmung.

- Modifiziertes Ertragswertverfahren
Klassisches Verfahren, Basis: Ertrag
- Multiplikatoren- oder Umsatzwertverfahren
Verfahren für Freiberufler und Makler
- Customer-Lifetime-Value
Gewinn pro Mandant / Laufzeit
- Residualwertverfahren
Barwert aus Umsatz und Kosten



Wertfaktoren.

2



Wertfaktoren – *quantitativ**

- Anzahl Kunden
- Anzahl Verträge
- Abschlusscourtage
- Bestandscourtage
- Cross-Selling-Quote
- Dienstleistungsverträge
- Kostenfaktoren
- Ertrag...



* Quelle: Auszug aus ca. 12 Bereichen mit 240 Detailthemen

Wertfaktoren – *quantitativ**

- Anzahl Kunden
- **Anzahl Verträge**
- Abschlusscourtage
- **Bestandscourtage**
- **Cross-Selling-Quote**
- Dienstleistungsverträge
- **Kostenfaktoren**
- Ertrag...



* Quelle: Auszug aus ca. 12 Bereichen mit 240 Detailthemen



Wertfaktoren – *qualitative**

- Qualität MVP/CRM
- Qualität Homepage
- Diversifizierung Umsätze
- CSQ-Quote über 4 Verträge
- Keine Haftungsfälle
- Zielgruppe(n)
- Maklervertrag mit Nachfolge
- VSH für alle Produkte...



* Quelle: Auszug aus ca. 12 Bereichen mit 240 Detailthemen

Wertfaktoren – *qualitative**

- **Qualität MVP/CRM**
- Qualität Homepage
- **Diversifizierung Umsätze**
- **CSQ-Quote über 4 Verträge**
- Keine Haftungsfälle
- Zielgruppe(n)
- Maklervertrag mit Nachfolge
- VSH für alle Produkte...



* Quelle: Auszug aus ca. 12 Bereichen mit 240 Detailthemen

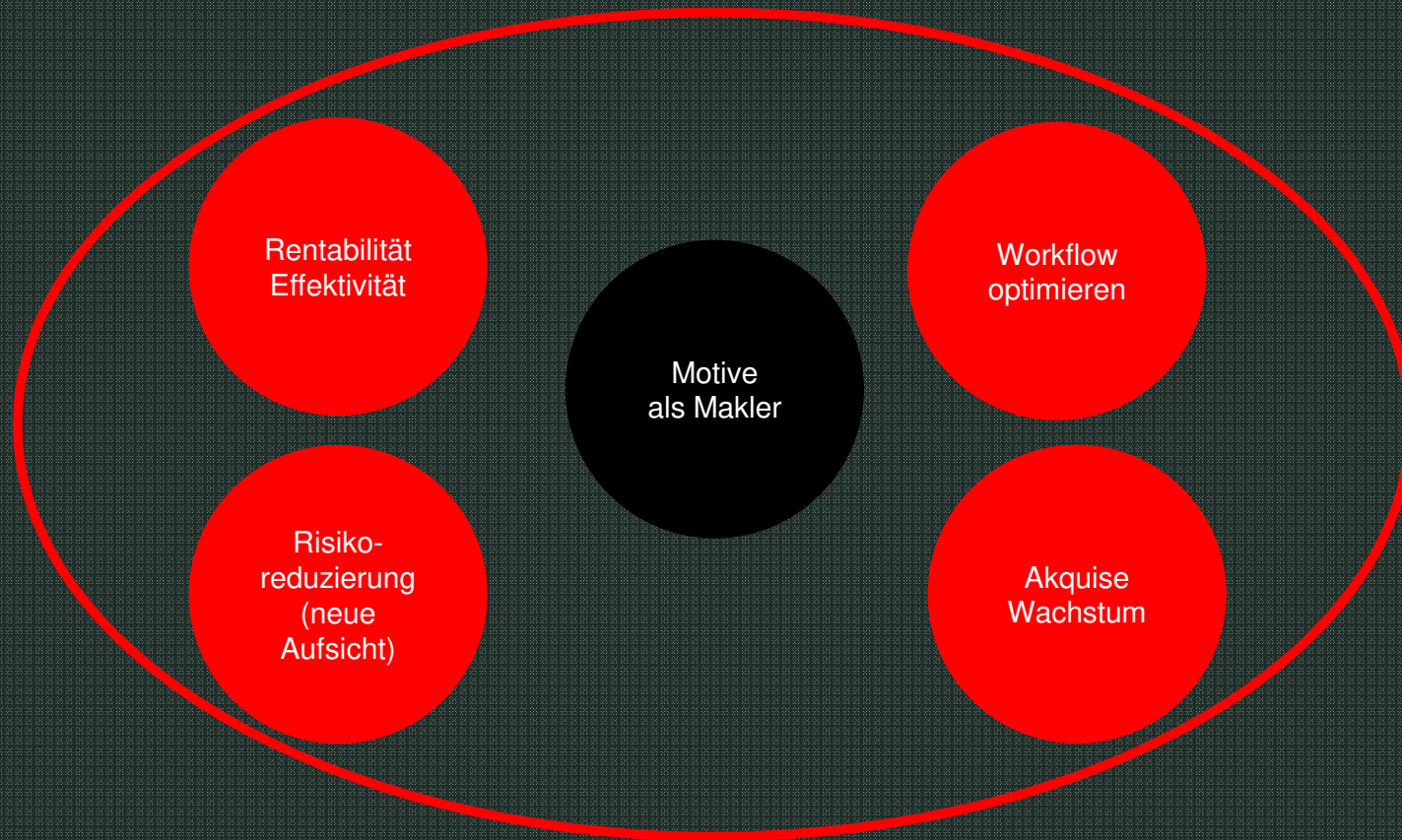
Möglichkeiten zur Wertsteigerung

3





Motive für das „Aufhübschen“





Bestand veredeln

- Vertragsdichte ermitteln – Modernes MVP
- Vollkunden-Geschäftsmodell
- Selektionen nach Sparten – Lücken schließen
- Servicepauschalen einführen
- Digitalisierung
- Optimierung Versicherungsschutz
 - Gleiche Leistung zum günstigeren Preis
 - Spezialanbieter für Single
 - Spezialanbieter für Nischenprodukte
 - Bündelboni nutzen





Aktuelle Verträge

- Maklermandat (Nachfolge, Übergabe)
- Maklervollmacht (Nachfolge, Übergabe)
- Datenschutz-Vereinbarung (Kommunikation)

- Dienstleistungs-Vereinbarung (Übernahme)
- Honorarvereinbarung
- Ggf. weitere Vereinbarungen

- **Courtagevereinbarung OÖ wertvoll für Nachfolge**



Werkzeugkasten nutzen



- Selbstbedienung für Kunden
- Personalisierte App
- Effiziente Kampagnen
 - Mail
 - Briefe
 - Newsletter
 - Push-Nachrichten



- Digitaler Kundenordner
- Versicherungen
- Sicher Kommunikation
- Portfolio für Kunden
- Anlageprofile
- Diversifizierung Anlagen
- Kostensenkung



- Alles auf einen Blick
 - Vermögensstatus
 - Finanzplanung
 - Selbst Geld anlegen
- News und Informationen
- Kostentransparenz
- Direktkommunikation durch Vorträge/Events



Werkzeuge OÖ & More



- Angebote
- Konvertierungen
- Schadenbearbeitung
- Inkasso
- Courtagen
- Bestandsverwaltung
- Digitalisierung



- Vergleichsrechner
- Datenaustausch
- Sicher Kommunikation
- Portfolio für Privatkunden
- Kampagnen
- Webinare



- Datentransfer von OÖ
- Bestandsdaten
- Informationen zu Kunden





KeineSorgen-Check Kunden



Progress bar: 7 steps, with the 7th step 'MEINE FREIZEIT' highlighted.

MEINE PERSON | MEIN BERUF | MEIN FAMILIENSTAND | MEINE FAMILIE | MEIN LEBEN | MEINE MOBILITÄT | **MEINE FREIZEIT**

MEINE FREIZEIT

- Ich besitze einen Hund
- Ich besitze ein Pferd
- Ich besitze ein Boot
- Ich besitze einen Wohnwagen
- Ich bin Dauercamper
- Ich besitze ein Musikinstrument
- Ich besitze eine wertvolle Sammlung
- Ich reise gerne
- Ich bin sportlich aktiv, Sportarten:
- Ich plane eine Veranstaltung

ZURÜCK | MEIN ERGEBNIS ANZEIGEN

Wertvoll für Sie und Ihre Kunden:
<https://www.keinesorgen.de/keine-sorgen-check.html>

Danke für Ihre Aufmerksamkeit



+49.173.9213333
info@cc-mit-ps.de

Oberösterreichische
Versicherung AG

Beratungsangebote für Teilnehmer an Maklerforen 2020

Nachfolgeberatung für Makler
Wir beraten und begleiten Sie bei Ihrer Nachfolgeplanung.
Im Gesamtpaket sind u. a. folgende Leistungen enthalten:
Wissenstransfer zu allen wesentlichen Fragen der Nachfolge für Ihre Maklerfirma, Analyse und Beurteilung von vorgelegten Daten zur Firma des Maklers, Aufstellung eines Plans für Maßnahmen und To Do's bis zur Nachfolge
Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings.

Coaching für Verkäufer von Beständen o. Maklerfirma
Wir beraten und begleiten Sie beim Verkauf Ihres Bestandes oder Ihrer Maklerfirma
Analyse und Beurteilung des Wertes Ihres Bestandes / Ihrer Firma. Aufzeigen von Stärken und Potentialen. Unterstützung bei der Auswahl des Kaufinteressenten. Massnahmenplan bis zum Verkauf. 3 nützliche Checklisten für den Verkäufer
Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings.

Coaching für Makler „Digitalisierung jetzt!“
Wir beraten und begleiten Sie bei der Digitalisierung Ihrer Maklerfirma bis hin zu einem möglichen Verkauf
Analyse und Beurteilung des Digitalisierungsgrades Ihrer Maklerfirma. Vorschläge für eine individuell passende Infrastruktur inkl. IT, MVP und Vergleichsprogramme. Unterstützung bei der strategischen Ausrichtung und Entscheidung zur Perspektive des Geschäftsmodells.
Inklusive Workshop vor Ort. Begleitende Telefon-Coachings.

Alle angebotenen Beratungsleistungen sind bis zu 50% BAFA-zuschusfähig
Mehr Informationen und weitere Beratungsangebote finden Sie hier:
<https://www.meinnachfolgeberater.de/>