

## Programm Vertriebsweg Makler – freie Vermittler

Sämtliche Vorträge, Schulungen und workshops sind flexibel und modular gestaltbar:

### Zeitinvestition

- als webinar: Mindestzeitaufwand: 60 Minuten
- als workshop: Mindestzeitaufwand: 120 Minuten
- als Präsenzseminar: Mindestzeitaufwand: 0,5 Tage (Standard 1 Tag – 8 Stunden)
- als Vortrag: Mindestzeitaufwand: 60 Minuten

### Themen

#### **1. Unternehmensnachfolge (Familie – Käufer – Verkäufer)**

Übergabe eines Maklerunternehmens – Möglichkeiten – praktische Umsetzung

Was ist ein Maklerunternehmen wert?

Bewertungskriterien – Kaufpreisfindung

**Peter Brandmann – zertifizierter Sachverständiger Versicherungsvermittlerbetriebe (DGSV)**

#### **2. Datenschutz im Maklerunternehmen – DSGVO**

Was hat sich nach Einführung der DSGVO verändert – Neuigkeiten nach 6 Monaten

Pragmatische Umsetzung des Datenschutzes

Umsetzungshilfen mit Musterformularen

**Peter Brandmann – Externer Datenschutzbeauftragter (zertifiziert im BVD)**

#### **3. Unternehmensführung im Maklerbetrieb**

Analyse des eigenen Betriebes – Schwachstellenanalyse - Umsetzungsempfehlung

Benchmarking – Wo steht mein Unternehmen

Organisationsstrukturen (Digitalisierung) Aufbau- und Ablauforganisation

**Peter Brandmann – Betriebswirt (VWA) und Rating-Advisor (IHK)**

#### **4. Steuern, Steuerberater und Betriebsprüfung**

Zusammenarbeit mit dem Steuerberater – was ist wichtig

Steuerliche Tipps für den Vermittlerbetrieb (Neuerungen in 2019)

Was bedeutet eine Betriebsprüfung

**Bemerkung:** beinhaltet **keine** Rechts- oder Steuerberatung – lediglich Umsetzungsanregungen

**Peter Brandmann – Betriebswirt (VWA) und Rating-Advisor (IHK)**

### **Weitere Themen auf Anfrage**

Durchführung:

pb beratung & training – Peter Brandmann

[www.pb-beratung-training.de](http://www.pb-beratung-training.de)

mail: [peter.brandmann@pb-beratung-training.de](mailto:peter.brandmann@pb-beratung-training.de)

