

## Programm Vorträge und workshops

Die pb beratung & training (Peter Brandmann) hat sich in den letzten **17** Jahren zu einem der kompetentesten Berater, Trainer (Dozent) und Speaker in der Versicherungsvermittlerbranche entwickelt.

**Themen** (auf die unternehmerische Entwicklung von Vermittlerbetrieben abgestellt)

### **Aktuell: Krisenmanagement für Vermittlerbetriebe Neu**

Unternehmenskrisen identifizieren/erkennen – Gegenmaßnahmen ergreifen - Krisenprävention

### **Unternehmensführung meets Vertrieb**

1. **Rentabilität im Vermittlerbetrieb – was und wie wichtig ist das? Neu überarbeitet**  
Wie wichtig ist die Unternehmensrentabilität – Einflussfaktor Vertrieb
2. **Neukundengewinnung versus Bestand Immer aktuell**  
Potentiale im Bestand erkennen – erhöhen der Cross-Selling Quote
3. **Welcher Kunde ist für mich wichtig? Der Kunde ist „König“**  
Die richtige Betreuungsstrategie durch konsequente Kundensegmentierung (ABC-Analyse)

### **Datenschutz programmatisch und umsetzbar gestaltet (Speziell für Vermittlerbetriebe)**

4. **Immer wieder Datenschutz! Der größte Feind kann der eigene Kunde sein! Neu überarbeitet**  
Aktuelle Updates zum Thema Datenschutz im Vermittlerbetrieb  
Datenschutz sinnvoll und verständlich gestalten – pragmatischer und umsetzbarer Datenschutz
5. **Datenschutzschulung für angestellte Mitarbeiter neu überarbeitet**  
Nach DSGVO nicht vorgeschrieben, aber wichtiger Nachweis für die Einhaltung des Datenschutzes im Betrieb
6. **Gefahr von außen „Cyberangriff“**  
Was ist ein Cyberangriff – Cyberabwehrmaßnahmen – Cyber und DSGVO –  
Vertriebsansatz Cyber Versicherung

### **Der Ruhestand steht an – Nachfolge richtig und rechtzeitig gestalten**

#### **Zielgruppe Bestandsbetriebe und Existenzgründer**

7. **Nachfolge im Vermittlerbetrieb Aktueller, denn je**  
Ein praktischer Umsetzungsleitfaden (spezifisch nach Vertriebswegen Agenturen oder Makler)  
(Makler: Analyse und Bewertung des Bestandes - Ertragswertmethode)
8. **Existenzgründung für Versicherungsvermittler zugeschnitten auf den jeweiligen Vertriebsweg**  
Entwicklung eines individuellen Gründungsleitfadens. Von der Idee bis zur Umsetzung  
Einsatz eines selbst entwickelten Kalkulationsmoduls (Unternehmenskalkulator 2.0)

### **Beratung – individuell gestaltet – Zugelassener Bafa-Berater – öffentliche Förderungen möglich**

9. **Unternehmensberatungen in Präsenz oder vor Ort**  
Unternehmensanalysen „nicht von der Stange“ – individuell und verständlich mit der „Statusampel“  
Interesse geweckt? Erstgespräch ohne Berechnung
10. **Bestandsbewertungen**  
Individuelle Wertermittlung – nicht von der Stange nach Schema „F“ –  
Berücksichtigung aller Einflussfaktoren  
durch Sachverständigen (DGUSV) für das Versicherungsvermittlergewerbe Peter Brandmann

#### **Weitere Themen und Referenzen gerne auf Anfrage**

Durchführung ausschließlich:

pb beratung & training – Peter Brandmann

Betriebswirt (VWA)/Rating-Advisor IHK/externer Datenschutzbeauftragter (BvD)

Sachverständiger Versicherungsvermittler (DGUSV)

Homepage: [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)