

DER MAKLER 60+

Unternehmensführung & Vertrieb – pragmatisch, rechtssicher, ohne Digital-Hektik.

Online-Live-Seminar | 300 Minuten | Für Versicherungsmakler 58–70+

Für Makler, die nicht jede Digitalisierung mitgehen wollen oder können – und trotzdem in den letzten Arbeitsjahren konkurrenzfähig bleiben möchten.

Sie bekommen einen klaren Fahrplan für Kennzahlen, Pflichten und Abschluss – mit Fokus auf **Ertrag, Sicherheit und Bestandwert** (inkl. Blick auf Übergabe/Verkauf).

Zielgruppe: Der Makler 60+

- Starker Bestand, viel persönliche Beratung (Telefon/Empfehlung)
- Digitalisierung selektiv – aber keine komplette Prozess-Umstellung mehr
- Letzte Berufsjahre sollen planbar sein: Ertrag, Zeit, Risiko, Übergabe

Was Sie nach dem Seminar sicher beherrschen

- Kennzahlen-Kompass: Stundensatz, Produktivität, Kosten, Liquidität, Bestandwert
- Haftung & Compliance: machbare Standards, weniger Risiko, weniger Papierkrieg
- Vertriebsfokus ohne Digitalstress: klare Zielkunden, Nutzenargumente, Abschlussroutine

Inhalte (4 Module)

- 1) Rechtsform & Haftung:** Risiken erkennen, Dokumentation vereinfachen.
- 2) BWL-Kennzahlen:** Stundensatz, Produktivität, Liquidität, Bestandwert.
- 3) Steuern & Compliance:** Strategien & Pflichten – so viel wie nötig.
- 4) Jahresabschluss & Bilanz:** Verstehen, ableiten, entscheiden – für die letzten Jahre/Übergabe.

Kurz & knapp

- Online-Live-Seminar | 300 Minuten
- Pragmatisch & sofort umsetzbar
- Für Makler 60+, die konkurrenzfähig bleiben wollen – ohne Digitalisierungszwang

Information unter

pb beratung & training – Peter Brandmann

Telefon: 0911/3506118

E-Mail: info@pb-beratung-training.de

Homepage: <https://www.pb-beratung-training.de>

Jetzt informieren:

<https://www.pb-beratung-training.de>