



Vendre, acheter un cabinet d'assurance

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Vendre, acheter un cabinet d'assurance

Dominique Decker

Vendre, acheter un cabinet d'assurance Dominique Decker

L'intérêt et la valeur d'un portefeuille de courtage d'assurances ne se limite pas à la simple application d'un coefficient multiplicateur. Un processus de cession ou d'achat obéit à un certain nombre de règles et conditions qui présentent des particularités dans le cadre du courtage d'assurances. Cet ouvrage donne les clés aux courtiers d'assurance pour appréhender les différentes étapes d'une transmission efficace et d'en comprendre les enjeux. Sont analysées les différentes phases du processus de transfert, en évoquant notamment les pourparlers, la détermination du prix, le financement, la négociation mais aussi la prise en compte des impacts de la cession. L'expérience montre qu'il ne faut négliger aucune de ces phases pour réaliser une transmission réussie. La lecture de cet ouvrage associée à des conseils extérieurs vous permettront de mettre en oeuvre avec professionnalisme l'achat ou la vente d'un portefeuille de courtage d'assurances.

 [Télécharger Vendre, acheter un cabinet d'assurance ...pdf](#)

 [Lire en ligne Vendre, acheter un cabinet d'assurance ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Vendre, acheter un cabinet d'assurance Dominique Decker

128 pages

Présentation de l'éditeur

L'objectif de ce livre est de livrer aux professionnels de l'assurance les bonnes pratiques commerciales pour vendre et acheter un "portefeuille" d'assurance. Ce livre, assurément pratique et des plus opérationnels, informe, explique et conseil aux professionnels de l'assurance, les différents processus d'une bonne pratique commerciale de leur portefeuille d'assurance.

Plan :

1 Les pourparlers

2 L'évaluation

3 Le financement

4 La prise en compte des impacts de la cession

5 La promesse

6 la cession proprement dite

7 Les garanties

8 Le respect de l'application des accords

Cible : Assureurs, Intermédiaires d'assurance (courtiers, agents généraux), étudiants en assurance. Biographie de l'auteur

Expert comptable et commissaire aux comptes indépendant spécialisé dans le courtage d'assurance, il est titulaire d'une maîtrise de droit et d'une maîtrise de sciences économiques de l'Université Paris 2-Assas.

Conseil de la chambre syndicale des courtiers d'assurances (CSCA) en matière d'évaluation de portefeuille d'assurance, il a participé à la rédaction de nombreux articles dans les différentes revues professionnelles du secteur du courtage d'assurances. Il a notamment animé le comité sur le plan comptable et les ratios de gestion et liquidités mis en place à la CSCA.

Download and Read Online Vendre, acheter un cabinet d'assurance Dominique Decker #E7NXTZCWA8Y

Lire Vendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker pour ebook en ligneVendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Vendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker à lire en ligne.Online Vendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker ebook Téléchargement PDFVendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker DocVendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker MobipocketVendre, acheter un cabinet d'assurance par Dominique Decker EPub

E7NXTZCWA8YE7NXTZCWA8YE7NXTZCWA8Y