

Versicherungsmakler haben großes Vertrauen in ihre Verkaufskünste. In die Verbesserung ihrer unternehmerischen Fähigkeiten investieren sie selten. Vermeidbare Pleiten sind die Folge



FOTO: PHOTOCASE

**Zeitfresser im Büro:** Mehr als ein Drittel der Arbeitszeit (15,4 Stunden) von Fach- und Führungskräften geht durch unproduktive Tätigkeiten verloren. Die schlimmsten Zeitverluste pro Woche:

**150 MIN**

Unterbrechen der Arbeit durch Störungen

**120 MIN**

Ausharren in zu langen Besprechungen

**108 MIN**

Nachgehen von fehlenden Informationen

**90 MIN**

Suchen von Unterlagen oder Kollegen

**84 MIN**

Aufklären von schlecht delegierten Aufgaben

**72 MIN**

Befolgen überholter bürokratischer Abläufe

Quelle: Kazen-Institut

„Der ideale bAV-Versicherer bietet mir Lösungen, mit denen ich erfolgreich bin.“

→ **15 Jahre lang** ging alles gut. Herbert Müller, Inhaber einer Makleragentur in Bayern, hatte den Schritt aus dem Außendienst einer großen Versicherung hin zum Arbeiten auf eigene Rechnung nie bereut. Dann erkrankte plötzlich seine Innendienstkraft schwer und fiel für ein Jahr aus. Während Müller sich allein um die Beratung kümmerte, hatte sie sein komplettes Backoffice organisiert. Plötzlich stand der Makler vor dem Abgrund und bekam selbst einfachste Abläufe nicht mehr auf die Reihe.

Kein seltener Fall, meint Peter Brandmann, Trainer der Deutschen Maklerakademie (DMA) für erfolgreiches Agenturmanagement. „Viele Makler sehen Unternehmensführung und -organisation als untergeordnet an und sind extrem beratungsresistent.“ Wenn Brandmann nach betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, Kosten- und Gewinnplanung fragt, hört er auch von gestandenen Maklern häufig Ausreden wie „Keine Zeit“, „Macht keinen Sinn“ oder „Ich erreiche meine geplanten Zahlen nicht. Das frustriert mich, also lass ich es sein“.

### Keine Zeit für Planung

In zahlreichen Maklerbetrieben führen Controlling und Planung ein Schattendasein. Kein Wunder, mehr als ein Drittel der Agenturen in Deutschland sind Ein-Mann-Betriebe. Diese betreuen pro Jahr zwischen 300 und 400 Kunden. Abends nach einem Tag voller Kundentermine und Telefonate haben sie oft keine Energie mehr, um sich in Kalkulationen und Tabellen zu versenken. Laut einer aktuellen Erhebung planen lediglich 43 Prozent der Vermittler ihren Gewinn. Dabei sind kaufmännische Defizite der häufigste Grund für das Scheitern von Neugründern (siehe Grafik Seite 70).

Einzelkämpfer begehen häufig den gleichen Fehler, weiß Vertriebsexperte Jörg Laubrinus: Sie vermarkten ihr Know-how nicht richtig. „Kontakte über Empfehlungen allein reichen nicht aus, ein Marketingbudget für die Neukundenakquise sollte Pflicht sein.“ Doch zum Start in die Selbstständigkeit scheuen Makler gern die Ausgaben für eine eigene Webseite, Broschüren, einen Newsletter und Informationsveranstaltungen. „Niemand kann garantieren, dass sich diese Investition auszahlt, das ist das |→

HDI-Gerling Lebensversicherung AG bAV-Kompetenz	
Stand: 09/2011	
Beratung ★★★★★	Haftung ★★★★★
Service ★★★★★	Verwaltung ★★★★★




Als führender bAV-Anbieter steht HDI-Gerling für Ideen und Services, die weiterbringen. Wir entwickeln klare Konzepte, klare Prozesse und klare Ergebnisse, damit Sie bestens arbeiten können. Gern begleiten wir Sie ziel führend durch den gesamten bAV-Prozess und liefern Ihnen Vertriebs- und Verkaufsansätze für anspruchsvolle bAV-Themen.

Wir denken weiter.

**HDI  
GERLING**

[www.hdi-gerling.de](http://www.hdi-gerling.de)

Risiko eines Unternehmers“, räumt Laurinus ein. Aber wer kein Profil entwickelt, das aus der Masse heraussticht, werde es im umkämpften Finanzdienstleistungsmarkt schwer haben.

### Brennpunkt Steuerberater

Als besonderer Schwachpunkt gelten steuerliche Angelegenheiten. In der Regel geben Makler ihre Buchhaltung einmal im Jahr zum Steuerberater, bisweilen wird dann auch der berühmte Schuhkarton mit losen Belegen überreicht. Eine unterjährige, quartalsmäßige oder monatliche Kontrolle der wichtigsten Kenn-

ziffern besteht so nicht. Anstelle eines Steuerexperten, der sich auf die Spezialitäten von Vermittlern spezialisiert hat, orientieren sich Makler oft regional und werden nicht optimal betreut.



„Viele Makler sehen Unternehmensführung und -organisation als untergeordnet an“

Peter Brandmann,  
PB Beratung & Training

„Fragen Sie den Steuerberater, was eine Stornoreserve ist, dann können Sie seine Befähigung abschätzen“, rät DMA-Kursleiter Brandmann. Nicht jeder Steuerfachmann weiß, wann und wie die Stornoreserve zu versteuern und in der Bilanz anzusetzen ist. Etwa bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung: „Wenn die Stornoreserve verzinst wird und dieser Ertrag dem Makler zufließt und er davon Kenntnis hat, gilt sie als zugeflossen und damit als steuerpflichtig“, erklärt Brandmann, der reichlich Makler beraten hat, die bei einer Betriebsprüfung böse Überraschungen erlebt haben. Provisionsabrechnungen etwa müssen zehn Jahre aufbewahrt werden. Wer vergisst, sie an den Steuerberater weiterzuleiten, ist selbst schuld. Denn dieser haftet nur für das, was er auch vorgelegt bekommt.

### Warum Unternehmer scheitern

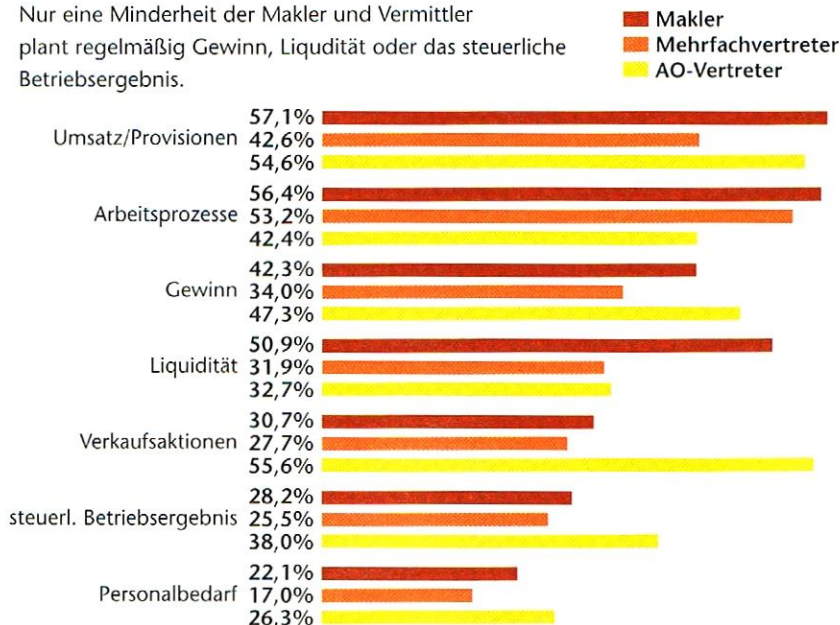
Kaufmännische Defizite stehen an erster Stelle der Probleme, mit denen angehende Unternehmensgründer kämpfen. Versicherungsmakler bilden da laut IHK keine Ausnahme.



Angaben in Prozent der Unternehmensgründer, Mehrfachnennungen zulässig  
Quelle: DIHK Gründungsreport 2010

### Was Vermittler planen

Nur eine Minderheit der Makler und Vermittler plant regelmäßig Gewinn, Liquidität oder das steuerliche Betriebsergebnis.



Quelle: M. Beenken: „Erfolgreich als Vermittler“

### Rechtsform: Makler müssen haften

Auch die Wahl der Rechtsform will überlegt sein. Ein Einzelkaufmann haftet mit Haut und Haar. Daher wählen viele angehende Makler die Rechtsform der GmbH. Hier muss ein Stammkapital von 25.000 Euro zur Unternehmensgründung bestehen, und die Haftung ist beschränkt. Das Stammkapital bleibt zudem nicht geblockt, sondern kann etwa zum Kauf eines Firmenwagens verwendet werden, was viele Makler auch tun.

Die persönliche Haftung bei Maklern lässt sich indes nicht komplett umgehen. Versicherungsgesellschaften verlangen von Ein-Mann-GmbHs zunehmend Bürgschaften, bevor eine Direktvereinbarung geschlossen wird. Einige Assekuranzen verweigern aus Haftungsgründen gar Verträge mit Maklern, die als Limited firmieren.

| Oliver Lepold



Mehr zum Thema unter  
[www.dasinvestment.com/  
thema/service-und-support](http://www.dasinvestment.com/thema/service-und-support)