

Die Studienarbeit „Existenzgründungskonzept zur Gründung einer Versicherungsvermittlungsagentur“ (1997, 29 Seiten, Note: 2,8) ist erhältlich

- per E-Mail als pdf-Datei für € 20,-
- oder per Post für € 25,- (inklusive Versandkosten und Nachnahmegebühren)

bei michael@franke-info.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

1. Darstellung des Gründungsvorhabens

1.1 Allgemeines

1.1.1 Gewerbebereich und rechtliche Auflagen

- a) Rechtliche Voraussetzung
- b) Anmeldeformalitäten

1.1.2 Rechtsform

1.1.3 Geschäftssitz

- a) Büro
- b) Entwicklung des Standortes
- c) Vorteile des Standortes

1.1.4 Versicherungsgesellschaft

1.1.5 Personal

1.1.6 Expansionsabsichten

1.1.7 Schwerpunkte der Serviceleistung

2. Persönliche Voraussetzungen

2.1 Leistungsqualifikation

2.1.1 Bisherige Ausbildung und Studium

2.1.2 Zusatzqualifikation

- a) Branchenqualifikation
- b) Gründungsspezifische Qualifikation

2.2 Weiterbildungsmaßnahmen

2.3 Gründungsmotive

2.4 Persönliche Eigenschaften und Leistungsbereitschaft

2.5 Handlungsfreiräume

2.6 Soziale Absicherung

3. Marketing

- 3.1 Marktsituation
 - 3.1.1 Entwicklung der Versicherungswirtschaft
 - 3.1.2 Trends
- 3.2 Marktsegmentierung
 - 3.2.1 Zielgruppenanalyse
 - 3.2.2 Kunden- und Kundinnengewinnung
- 3.3 Wettbewerbssituation
 - 3.3.1 Konkurrenzanalyse
 - 3.3.2 Abgrenzung zur Konkurrenz
- 3.4 Marketing-Planung
 - 3.4.1 Marketing-Ziele
 - 3.4.2 Marketing-Mix
 - 3.4.3 Erfolgskontrolle
 - 3.4.4 Budget

4. Betriebswirtschaftlicher Teil

- 4.1 Kapitalbedarfsplan
- 4.2 Finanzierungsplan
- 4.3 Einkommensplanung
- 4.4 Rentabilitätsvorschau

Anlage 1 und 2

Literaturnachweis

Vorwort

Die Versicherungswirtschaft ist neben den Banken der bedeutendste Bereich der Finanzdienstleistungen. Da dieser Massenmarkt „Versicherungen“ - etwa 370 Mio. Versicherungsverträge bestehen derzeit in der gesamten Bundesrepublik Deutschland, wovon fast 70 Prozent durch selbständige Versicherungskaufleute abgeschlossen wurden - nach wie vor für Existenzgründer recht gute Chancen bietet, habe ich mich entschlossen, mich mit einer Existenzgründung auf diesem Gebiet näher zu beschäftigen.

Ich möchte jedoch nicht unerwähnt lassen, daß ich zuerst die Existenzgründung eines Versicherungsmaklerbüros ins Auge gefaßt hatte. Dieser ist, im Gegensatz zu den über 90 Prozent der in Deutschland arbeitenden Versicherungsvertretern, unabhängig von einem Versicherungsunternehmen und kann verschiedene Produkte unterschiedlicher Versicherungen anbieten. Somit ist der Versicherungsmakler flexibler und kann besser auf die Interessen des Versicherungsnehmers eingehen. Doch nach dem Studium mehrerer Fachbücher und in Gesprächen mit diversen Personen aus dieser Branche, stellte sich heraus, daß ein Einstieg - ohne die Materie „Versicherungen“ absolut perfekt zu beherrschen und ohne in diesem Geschäft etabliert zu sein - so gut wie unmöglich ist. „Makler werden ist nicht schwer - Makler sein dagegen sehr!“, war eine Statement, das ich öfter zu hören bekam.

Die sog. „beruflichen Stufen der Karriereleiter in der Versicherungsbranche“ lauten nach allgemeiner Übereinstimmung in Literatur und Praxis:

- (1) Newcomer,
- (2) selbständiger Versicherungsvertreter,
- (3) Versicherungsmakler.

Folglich konzentrierte ich mich auf die Existenzgründung eines Versicherungsvermittlungs-büros, wobei ich jedoch mein erstgefaßtes Ziel, in den Berufsstand des Versicherungsmaklers „aufzusteigen“, nicht aus den Augen verlieren möchte. Da es aber erfahrungsgemäß mit einer gewissen Basis an Fachwissen mindestens drei Jahre dauert, bis man sich in dem Bereich der Versicherungen etabliert hat, werde ich in diesem Existenzgründungsbericht leider nicht intensiver auf das Thema „Versicherungsmakler“ eingehen können.

Nach meinen bisher überwiegend negativen Erlebnissen mit Versicherungsvertretern bestätigte auch die STIFTUNG WARENTEST in ihren aktuellen Januar/Februar-Ausgabe des „Finanztest“ diese Erfahrungen. Von den 43 größten deutschen Versicherern wurde bei mehr als einem Drittel der Außendienst als „mangelhaft“ arbeitend beurteilt, der schon bei der Kundenberatung scheitert. In mehr als der Hälfte der Testfälle wurde ein unzureichender Schutz vermittelt. Ein Zusammenhang mit diesem schlechten Abschneiden ist sicherlich darin zu sehen, daß in Deutschland jeder - ohne spezielle Ausbildung - Versicherungsvertreter werden kann. Es fehlt also teilweise an der notwendigen Kompetenz. Außerdem besteht ein zu großes Interesse nur einen lukrativen Abschluß zu tätigen. Dem Versicherungsvertreter eilt also kein besonders guter Ruf voraus.

Als Versicherungsunternehmen mit der besten Beraterqualität bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen zeichnete sich in dem o.g. Test der DEUTSCHE

RING aus. Deshalb setzte ich mich mit der Bezirksdirektion des DEUTSCHEN RING in Celle in Verbindung. Alle versicherungstechnischen Daten und Angaben basieren auf den Informationen dieser Versicherungsgesellschaft. Das die Daten aber gerade von diesem Versicherungsunternehmen stammen ist eher sekundär.

Ich möchte noch ausdrücklich darauf hinweisen, daß es sich hierbei um ein fiktives Existenzgründungskonzept handelt. Ich gehe in diesem Konzept davon aus, daß ich als Studienschwerpunkt drei Semester Finanzdienstleistungen absolviert und das Studium erfolgreich als Diplom-Kaufmann abgeschlossen habe. Da ich mich momentan aber erst im vierten Semester befinde, ist dies noch nicht der Fall.

Ebenso habe ich vorausgesetzt, einen Eignungstest des DEUTSCHEN RING in der Form eines eintägigen Assessment-Centers bestanden zu haben.