

# Betriebswirtschaftliche Unternehmensbetrachtung für

Firma:

Makler

MGA

\_\_\_\_\_

Rechtsform: \_\_\_\_\_

- I. Betrachtung des Gesamtmarktes
- II. Individuelle Unternehmensbetrachtung
- III. Interviewverfahren
- IV. Auswertungsbereiche  
(1) Schlusserklärung und Auftrag



# JEZ “UNTERNEHMENSBERATUNG“

## I. BETRACHTUNG DER GESAMTLAGE FÜR FINANZANLAGEN-/ VERSICHERUNGSVERMITTLER UND MAKLER.

### **A) *Unabhängig welche der derzeit diskutierten gesetzlichen Vorhaben wie genau im Detail umgesetzt werden. Der Trend ist klar.***

Die Branche steht vor einem gewaltigen Umbruch. Wir erwarten Regulierungen mit folgenden Auswirkungen:

- Erhöhte Zugangsvoraussetzungen und steigende Qualitätsanforderungen
- Steigende Betriebskosten (Verwaltung)
- Sinkende Abschlusseinnahmen je Vertrag
- Steigende Beraterhaftung
- Höheren Datenschutzauflagen
- (deutlich) sinkende Gewinnmargen
- Abschlussprovisionen verlieren an Bedeutung, Bestandsprovisionen gewinnen an Bedeutung
- Sinkende Unternehmenswerte

Grundsätzlich begrüßen wir die meisten der geplanten neuen Regularien. I.d.R. führen diese zu einer individuelleren und qualitativ besseren Kundenberatung. Wir befürchten aber, dass dadurch insbesondere unabhängige-Berater in einem hohen Maße gefährdet werden. Jeder Einzelne ist deshalb gezwungen zu reagieren.

### **B) *Altersstruktur und Nachfolgethematik:***

Die Branche ist geprägt von einem hohen Durchschnittsalter und wenig Nachwuchs. Eigene Nachfolger aufzubauen wird immer schwieriger.

Rechtzeitige Vorkehrungen sichern das Unternehmen und seinen Wert dauerhaft. Der Übergang in eine passive Alterszeit und in eine Rente sollte ermöglicht werden. Deshalb ist es für jeden Einzelnen erforderlich, frühzeitig Vorkehrungen zu treffen und eine Nachfolgeregelung einzuleiten.

### **C) *Marktumfeld***

- Die klassischen Anlageprodukte verlieren wegen der Niedrigzinsphase zunehmend an Attraktivität.
- Aufgrund der Konkurrenzsituation bei den Produkthanbietern fallen die Preise bei den klassischen Schadenprodukten und damit die Provisionen.
- Honorarberatung und „Internet“ gewinnen zunehmend an Bedeutung.

### **D) *Ausblick***

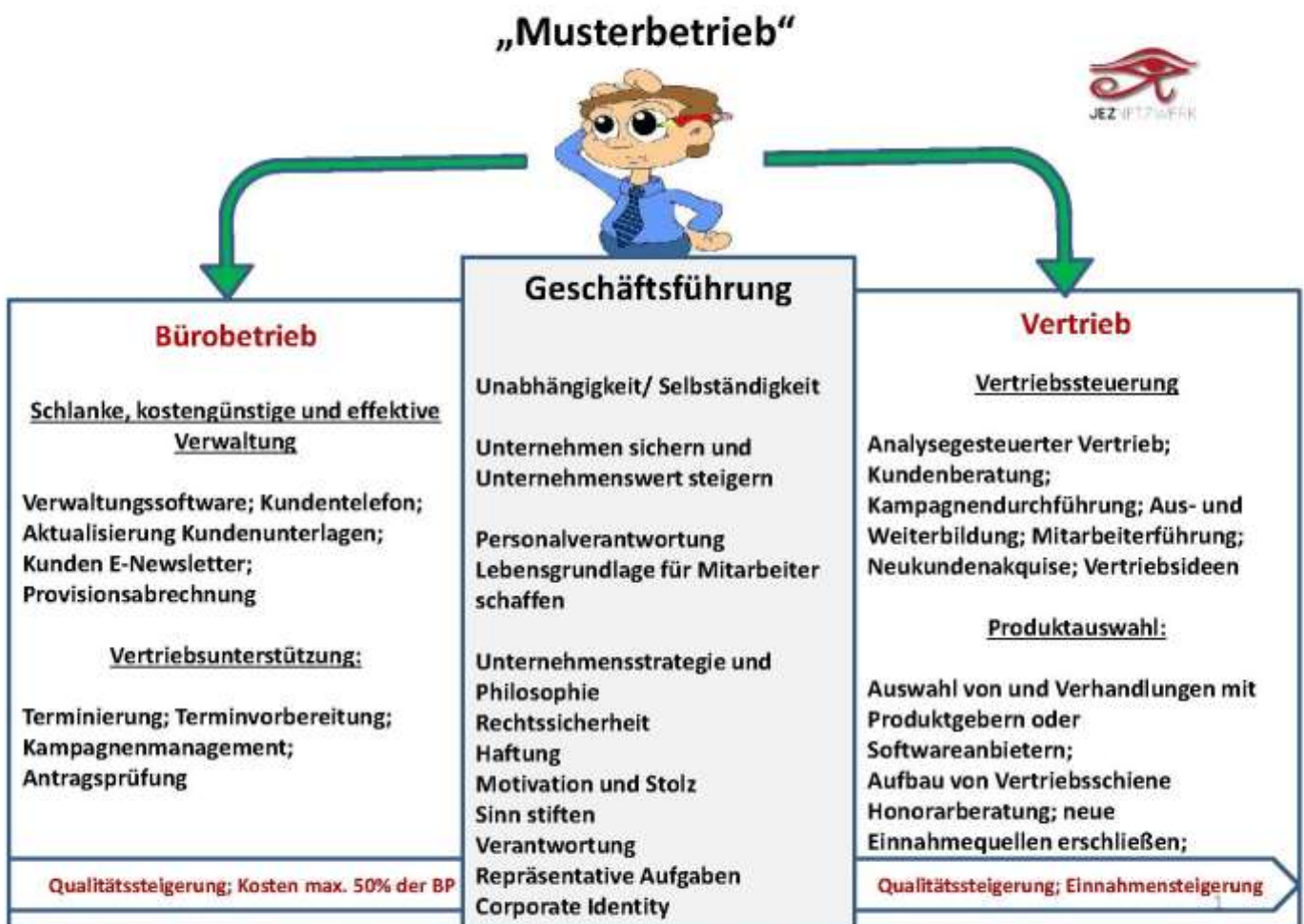
Wir erwarten in den nächsten Jahren eine hohe Zahl von „Betriebsbeendigungen“ oder Kooperationen. Diese Bewegungen stellen natürlich eine hohe Chance für die dar, die sich rechtzeitig auf diese Veränderungen strategisch vorbereiten und entsprechende Vorkehrungen treffen.

## II. INDIVIDUELLE UNTERNEHMENS BETRACHTUNG

Für jeden unabhängigen Versicherungsmakler-/ Vermittler wird es entscheidend sein, sein Unternehmen auf die neuen Spielregeln auszurichten. Mit unserem Verfahren wollen wir Ihr Unternehmen transparent und nach betriebswirtschaftlichen Fakten spiegeln.

Wir unterstützen Sie durch eine detaillierte Betrachtung Ihrer Firma und zeigen potentielle Geschäftsfelder und Geschäftsmöglichkeiten aber auch Problemfelder auf. Wir skizzieren dabei die möglichen Geschäftsfelder eines „Musterbetriebes“ und prüfen, inwieweit Sie sich hier bereits positioniert haben. Zusätzlich erhalten Sie von uns bei Bedarf diskrete und unverbindliche „Kontakte“ zu spezialisierten Unternehmen, die Unterstützung anbieten.

Mit dieser Unternehmensbetrachtung sollen Sie in die Lage versetzt werden, analytisch und strategisch die weitere Zukunft Ihres Unternehmens zu planen um von den enormen Marktveränderungen zu profitieren.



### III. INTERVIEW-VERFAHREN

Wir bitten Sie uns zunächst signifikante Informationen in einem einfachen Interview-Verfahren zu geben. Diese Informationen bilden die Grundlage für die Unternehmensbetrachtung. Je umfangreicher und realer Sie uns diese Daten zur Verfügung stellen, umso realistischer werden die entsprechenden Ergebnisse sein. Natürlich behandeln wir alle Daten absolut vertraulich.

#### ZEITAUFWAND IN % DER GESAMTARBEITSZEIT FÜR

Verwaltungstätigkeiten	
Kundenberatungen	
Aus- und Weiterbildung	
Verhandlungen mit Produktgebern	
Sonstiger Aufwand	

#### KAPITALAUFWAND IN € P.A. FÜR

Kundenverwaltungssoftware	
Kundenberatungssoftware	
Vergleichssoftware	
Bürokosten (Miete, Material, Energie usw.)	
Vermögensschadenhaftpflicht	
angestellter Innendienst (Gehälter usw.)	
Anzahl Angestellte Innendienst	
angestellter Außendienst (Gehälter usw.)	
Anzahl Angestellte Außendienst	
Provisionen für freien Außendienst in % der Gesamtprovision	
Anzahl freie Vertriebsmitarbeiter	
Sonstige Kosten	
<b>Gesamt</b>	

#### DIENSTLEISTUNGEN IHRES „OFFICE“ (BITTE ANKREUZEN)

Kundentelefon	
Kunden E-Newsletter	
Provisionsabrechnung und Überprüfung	
Posteingang/ -ausgang	
Aktualisierung Kundenunterlagen (Makleraufträge, aktuelle Vers. Bedingungen etc)	
Schadenbearbeitung (Unterlagen versenden und terminieren und überwachen etc.)	
Terminierung Kundenbesuche	
Terminvorbereitung	
Angebote erstellen	
Antragsvorprüfung	
Kampagnenmanagement vorbereiten	

### UNTERNEHMENSKENNZAHLEN

Anzahl der Kunden gesamt	
Anzahl Gewerbekunden	
Anzahl Privatkunden	
Anzahl der Kunden mit mehr als 5 Verträgen (A-Kunden)	
Anzahl der Kunden mit 3-5 Verträgen (B-Kunden)	
Anzahl der Kunden mit weniger als 3 Verträgen (C-Kunden)	
Anzahl der betreuten Verträge gesamt	
Anzahl der Personenversicherungsverträge (incl. bAV)	
Anzahl der Schadenversicherungsverträge privat	
Anzahl der KFZ-Verträge (privat)	
Anzahl der Schadenversicherungsverträge Gewerbe	
Anzahl der KFZ-Verträge Gewerbe	
Anzahl gewerbliche Kunden ohne bAV	
Anzahl gewerbliche Kunden mit bAV	
Anzahl bAV Kunden ohne Gewerbeversicherung	
Anzahl bAV Kunden mit Gewerbeversicherung	
% Anteil der Gesamtverträge (Schaden) mit aktuellen Versicherungsbedingungen	
% Anteil der Makleraufträge mit aktuellen Inhalten – z.B. Datenschutz	

### PRODUKT DIVERSIFIKATION BEREICH PRIVATKUNDEN

Produkt	Gesamt Anzahl Verträge	Haupt-Produktgeber Anteil > 10%
Berufsunfähigkeitsversicherung		
Dread- Disease		
Pflegerente		
Pflegetagegeld		
Todesfallschutz (Risikoversicherung)		
Rentenversicherung kapitalbildend		
Rentenversicherung fondsgebunden		
Rentenversicherung Riester		
Rentenversicherung Rürup		
Rentenversicherung bAV		
Kindervorsorgeprodukte		
Bestattungsvorsorge		
Kapitalanlageprodukte (Bankähnliche)		
Finanzierungen (BauFi)		
Bausparverträge		
Krankenvollversicherung		
Krankenzusatzversicherung		
Wohngebäude		
Hausrat		
Haftpflicht		
Unfall		
Rechtsschutz		
Sonstige (bitte näher benennen)		

### PRODUKT DIVERSIFIKATION BEREICH GEWERBEKUNDEN

Produkt	Gesamt Anzahl Verträge	Haupt-Produktgeber Anteil > 10%
Tantiemesicherung leitende Angestellte BilMoG		
Befreiung Sozialversicherung		
Zeitwertkonten		
Liquidationsversicherung		
Finanzierungen		
BU- Gruppenversicherung		
Unfall- Gruppenversicherung		
Betriebshaftpflicht		
Inhaltsversicherung		
Maschinenversicherung		
Elektronikversicherung		
Transporterinhalt		
Transportversicherung		
KFZ-Flotte		
Existenzunterbrechungsversicherung		
Gewerbliche Gebäudeversicherung		
Photovoltaikversicherung		
Landwirtschaftliche Haftpflicht		
Vermögensschadenhaftpflicht		
Rechtsschutz		
D&O		
Sonstige (bitte näher benennen)		

### PROVISIONSKENNZAHLEN

Durchschnittliche BP Sätze bei Hauptpartnern LV in %	
Durchschnittliche BP Sätze bei Hauptpartnern KV in %	
Durchschnittliche BP Sätze bei Hauptpartnern Schaden in %	
Durchschnittliche BP Sätze bei Hauptpartnern KFZ in %	
Durchschnittliche AP Sätze bei Hauptpartnern LV in %	
Durchschnittliche AP Sätze bei Hauptpartnern KV in MB	

### EINNAHMEN

BP gesamt	
AP gesamt (ohne Provisionsanteile für Vermittler)	
Immobilienvermittlung	
Kapitalanlagenvermittlung	
Honorare	
Sonstige	
<b>Gesamt</b>	

## WÜNSCHE/ ZIELE

Bitte kreuzen Sie einfach an, welche Ziele Sie derzeit vordringlich verfolgen.



#### IV. AUSWERTUNGSBEREICHE

Sie erhalten von uns eine neutrale Bewertung Ihrer Daten. Dabei betrachten und bewerten wir insbesondere folgende Bereiche:

- Aufgabenbereiche Bürobetrieb
- Kosteneffizienz Bürobetrieb
- Optimierung Provisionssätze
- Unternehmenssicherung gegen biometrische Risiken
- Steigerung Unternehmenswert
- Nachfolgeregelung/ Unternehmensverkauf
- Cross-Selling
- Honorarberatung – der zweite Weg
- Produktpartner: Assekuradeur und weitere
- Software
- Wege zur Neukundengewinnung
- Zusätzliche Einnahmefelder

Unsere Ausführungen stellen natürlich nur unsere Meinung dar. Ob Sie diese umsetzen oder nicht, ist natürlich alleine Ihre Entscheidung. Wir können selbstverständlich keinerlei Haftung aus dieser Unternehmensbetrachtung übernehmen.

Allerdings haben Sie den großen Vorteil einen neutralen Blick auf Ihr Unternehmen und neue Ideen zu erhalten. Natürlich garantieren wir den vertraulichen Umgang mit Ihren Daten.

Für die Bearbeitung verlangen wir eine Gebühr von einmalig 250 € (zus. Steuer).

Zur Beantragung unserer Unternehmensbetrachtung beantworten Sie bitte die Fragen gem. Punkt III, unterschreiben folgenden Auftrag (Wichtig: Wenn nicht alle 4 Punkte explicit von Ihnen angekreuzt werden, können wir nicht tätig werden) und schicken uns die Unterlagen per Post oder Mail zu.

Nach Erstellung unserer Auswertung setzen wir uns mit Ihnen in Verbindung. Natürlich wird auch dann erst die Gebühr fällig.



## AUFTRAG ZUR DURCHFÜHRUNG EINER UNTERNEHMENS BETRACHTUNG

- Ich wünsche die Durchführung einer individuellen Unternehmensbetrachtung für meine Firma. Ich bin mit der Gebühr von 250€ zusätzlich Steuer einverstanden.
- Haftung:** Unsere Ausführungen stellen natürlich nur unsere Meinung dar. Ob Sie diese umsetzen oder nicht, ist natürlich alleine Ihre Entscheidung. Wir können selbstverständlich keinerlei Haftung aus dieser Unternehmensbetrachtung übernehmen.
- Ich erlaube dem Netzwerk, oder deren tätigen Personen (Networker, Organisationsleiter), sowie den Netzwerkpartnern und vernetzten Unternehmen Informationen per E-Mail, Post oder telefonisch zu übermitteln. Ich kann jederzeit mit einer Frist von einem Monat zum Monatsende diesen Antrag widerrufen und aus dem Kundennetzwerk wieder austreten. Hierzu genügt eine schriftliche einseitige Erklärung, die an JEZ-Netzwerk UG (haftungsbeschränkt) zu richten ist.
- Datenschutz:** Mir ist bekannt, dass meine Daten auf Datenträgern gespeichert werden und dem JEZ-Netzwerk UG (inkl. Auch der freiberuflichen Mitarbeiter und den Netzwerkpartner) zugänglich gemacht werden. Diese Regelung betrifft alle über mich gewonnenen Daten, auch denen die im Rahmen von Interview und Analyse erhoben werden. Diesem Verfahren stimme ich ausdrücklich zu.

---

Herr/Frau/Firma

---

Straße und Hausnummer

---

PLZ/Ort

---

Email

Telefon

---

Ort, Datum und Unterschrift

---

Networker-Nr.

---

Unterschrift