

DEUTSCHE MAKLER AKADEMIE

**Erfolgreicher Abschluss**

Am 21. Oktober 2011 war es endlich soweit: Sieben Teilnehmer haben die letzte Prüfung zum „Geprüfte/r Makler/in Versicherungen und Finanzdienstleistung (DMA)“ erfolgreich geschafft. Geschäftsführer Norbert Lamers und Studienleiter André Wohlert überreichten den glücklichen Teilnehmern das wohlverdiente Zertifikat. Damit gehören die Absolventen zur 2. Seminargruppe,



Geprüfte Makler/innen Versicherungen und Finanzdienstleistungen (DMA). Foto: DMA

welche diesen Studiengang erfolgreich abschließt. Im Juli 2011 konnten bereits die ersten 14 Teilnehmer eines In-House-Kurses der Domcura AG beglückwünscht werden. In 18 Monaten haben sich die Teilnehmer in den Themenfeldern Risikomanagement und Finanzdienstleistung, Betriebswirtschaft für Maklerunternehmen, Rechtsgrundlagen, VVG, Management und Vertriebskompetenz umfangreich qualifiziert.

Die nächsten Studiengänge starten am 1. Juni 2012 im Rhein-Main Gebiet und am 15. Juni 2012 im Ruhrgebiet.

**Bildungsprogramm 2012**

Auf der diesjährigen DKM stellte die DMA ihr neues Bildungsprogramm für 2012 vor. In dem auf Maklerthemen spezialisierten Angebot finden sich neben Themenseminaren wie „Social Media“ auch zwei neue Zertifikatslehrgänge, darunter „Fachfrau/-mann für Direktversicherung“ und „Zertifizierte/r Best Ager Berater/in (DMA)“.

**Der Makler als Unternehmer**

Effektive Unternehmensführung für Makler erklärt Peter Brandmann in dem gleichnamigen DMA-Seminar am 15. Februar 2012 in Frankfurt und am 11. Juli 2012 in Stuttgart. Es geht um rechtliche Grundlagen, Unternehmensplanung sowie Hilfen zur effektiven Organisation des Maklerbüros. Buchung online über: [www.deutsche-makler-akademie.de](http://www.deutsche-makler-akademie.de)

**Detaillierte Planung ist Pflicht**

Die meisten Vermittler verzichten auf Business-Pläne, zu Unrecht

Die Entscheidung steht fest, den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen. Nun bedarf es einiger wohl überlegter Schritte, dieses Vorhaben in die Tat umzusetzen. Der Grundstein für den späteren Erfolg wird in der Gründungsphase gelegt und diese kann man mit einem Zeitraum von drei bis fünf Jahren veranschlagen. Hier gemachte Fehler ziehen sich oftmals über Jahre durch das Unternehmertum und sind nur schwer zu korrigieren. Im schlimmsten Fall können sie sogar zum Scheitern führen.

**Mit Unternehmer-Themen will sich keiner befassen**

Mancher Gründer ist nicht begeistert von der Idee, eine Unternehmensplanung aufzustellen. „Des Maklers Brot kommt aus dem Verkauf bzw. Vertrieb“. Mit Unternehmerthemen will man sich wenig oder nicht detailliert auseinandersetzen. Aber diese Meinung und Einstellung ist ein Trugschluss. Gerade eine gründliche Unternehmensplanung ist für den zukünftigen Erfolg unabdingbar. Der unternehmerische Fokus wird jedoch auf den Vertrieb gelegt. Wie wenig sich Versicherungsvermittler mit der Thematik Planung auseinandersetzen, zeigt eine Studie von Matthias Beenken (aus „Erfolgreich als Vermittler“). Hier wurden Versicherungsvermittler befragt, welche Planungsinstrumente sie in ihrem Unternehmen einsetzen. Der Berufsstand der Makler lieferte hierzu folgende Zahlen: Lediglich 57,1 Prozent der Makler planen ihren Umsatz (Courtage- und ähnliche Einnahmen), lediglich 42,3 Prozent der Makler planen ihren Gewinn, lediglich 50,9 Prozent der Makler planen ihre Liquidität. Diese Reihe lässt sich noch beliebig fortsetzen.

Die Zahlen aus der Umfrage werden durch den DIHK-Gründungsreport bestätigt. In diesem Report wird untersucht, warum Gründer scheitern. Und auch hier gibt es eine klare Aussage: 54 Prozent der Gründer scheitern unter anderem an kaufmännischen Defiziten, 44 Prozent an der Unterschätzung der Anfangs- bzw. der laufenden Kosten. Davon betroffen sind alle Gründer, auch der Versicherungsmakler.

Somit lässt sich klar sagen: Die Grundlage für eine erfolgreiche Gründung im Maklerbereich ist eine gründliche und detaillierte Planung. In einem Businessplan stellt man diverse Planungskriterien dar. So wird der unternehmerische Verlauf eines Maklerbüros abgebildet, idealerweise für einen Zeitraum von drei Jahren. Dazu gehören die

- Planung der privaten Kosten
- Planung der Investitionen (Kosten und eine evtl. Finanzierung)
- Planung des Umsatzes (Einnahmen aus Courtagen, Provisionen)
- Planung der Kosten – Betriebsausgaben
- Planung des Gewinnes als Lebensgrundlage
- Planung der Liquidität auf dem Bankkonto (Zahlungsströme)
- Planung der Rechtsform.

Dies sind einige der wichtigsten Parameter, die es zu berücksichtigen gilt. Das Thema Steuern ist ein Grund, warum Maklerbetriebe bereits in der Gründungsphase Liquiditätsprobleme bekommen. Wird ein Gewinn erzielt, kann man unweigerlich davon ausgehen, Steuern zahlen zu müssen: Gewerbesteuer, Einkommensteuer und je nach Rechtsform eventuell Körperschaftsteuer. Das Problem ist, dass Makler häufig weder Steuervorauszahlungen noch private Rücklagen bilden. Sie erstellen ihren ersten Jahresabschluss, reichen diesen häufig verspätet beim Finanzamt ein und bekommen dann die ersten Liquiditätsprobleme. Eine definierte Steuernachzahlung und die daraus resultierenden Vorauszahlungen können einen noch jungen Maklerbetrieb in große finanzielle Bedrängnis bringen.

Hier hat es sich in vielen Fällen als hilfreich erwiesen, bereits in der Planungsphase zur Gründung einen erfahrenen und in der Branche bewanderten Steuerberater einzuschalten.

**Behördengänge: Ohne Genehmigung geht nichts!**

Nachdem die Planung durchgeführt und das Vorhaben als machbar erkannt ist, stehen die Behördengänge an. Als Beispiel sind die Gewerbeanmeldung, die Registrierung oder, je nach Rechtsform, die Eintragung in das Handelsregister zu nennen. Eine Meldung an das Finanzamt zur steuerlichen Erfassung und die Pflichtmitgliedschaft in der regionalen Industrie- und Handelskammer sind die Folge.

Danach steht dem Start in die Selbstständigkeit nichts mehr im Wege. Das ideale Zusammenspiel von fachlicher Kompetenz, Vertriebsaffinität und unternehmerischem Denken und Handeln legt den Grundstein für die Nachhaltigkeit des noch jungen Maklerbetriebes.

Peter Brandmann, selbstständiger Unternehmensberater und Trainer der Deutschen Makler Akademie.