

Günther Jung  
Versicherungsvermittler als Beruf

Günther Jung

# Versicherungsvermittler als Beruf

Starthilfen für die Selbständigkeit

2. Auflage

**GABLER**

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

**Jung, Günther:**

Versicherungsvermittler als Beruf : Starthilfen für die  
Selbständigkeit / Günther Jung. – 2. Aufl. – Wiesbaden :

Gabler, 1995

(Ratgeber für Versicherungsvermittler)

ISBN 3-409-28519-9

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen der Verlagsgruppe Bertelsmann  
Fachinformation.

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH, Wiesbaden 1995  
Softcover reprint of the hardcover 2nd edition 1995

Lektorat: Christian Rieker



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Höchste inhaltliche und technische Qualität unserer Produkte ist unser Ziel. Bei der Produktion und Verbreitung unserer Bücher wollen wir die Umwelt schonen: Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Die Einschweißfolie besteht aus Polyäthylen und damit aus organischen Stoffen, die weder bei der Herstellung noch bei der Verbrennung Schadstoffe freisetzen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Satz: Satzstudio RESchulz, Dreieich-Buchschlag

ISBN 978-3-409-28519-3

ISBN 978-3-322-90427-0 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-322-90427-0

# Inhalt

|   |           |
|---|-----------|
| Vorwort .....   | 9         |
| <b>1 Startorientierung .....</b>                        | <b>11</b> |
| 1.1 Bestand überprüfen .....                            | 11        |
| 1.2 Blühender Unsinn .....                              | 12        |
| 1.3 Von 500.000 Mark gut leben? .....                   | 15        |
| 1.4 Das subjektive Risiko von Beständen .....           | 17        |
| 1.5 Aus Fehlern anderer lernen .....                    | 19        |
| 1.6 Kontrolle ist besser .....                          | 22        |
| <b>2 Der Agenturvertrag .....</b>                       | <b>23</b> |
| 2.1 Nicht voreilig unterschreiben .....                 | 23        |
| 2.2 Zuschüsse .....                                     | 24        |
| 2.3 Qualität vor Quantität .....                        | 26        |
| <b>3 Die eigene Existenzgründung .....</b>              | <b>29</b> |
| 3.1 Auch andere Fragen .....                            | 29        |
| 3.2 Lust zu Buchhaltungsarbeiten? .....                 | 29        |
| 3.3 Steuererklärungen .....                             | 31        |
| 3.4 Vor dem Start beraten lassen .....                  | 33        |
| <b>4 Die Praxis .....</b>                               | <b>35</b> |
| 4.1 Konkurrenz willkommen .....                         | 35        |
| 4.2 Bedarf wecken – ohne Werbung<br>geht es nicht ..... | 37        |
| 4.3 Fluktuation vermeiden .....                         | 44        |
| 4.4 Sackgassen und aussichtslose Starts .....           | 46        |
| 4.5 Von Menschen, Maschinisten<br>und Methoden .....    | 49        |

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| <b>5</b>  | <b>Die Agentur</b> .....  | 53  |
| 5.1       | Agenturkarriere .....   | 53  |
| 5.2       | Vom Stil des Hauses .....   | 54  |
| 5.3       | Vom Ende her denken .....   | 56  |
| 5.4       | Auch eine Art Politik: rein und raus .....                        | 58  |
| <b>6</b>  | <b>Berufsbild und Ausbildung</b> .....                            | 61  |
| <b>7</b>  | <b>Organisatorisch-rechtliche Aspekte</b> .....                   | 65  |
| 7.1       | Die Weichenstellung .....   | 65  |
| 7.2       | Kleine Typologie der Vermittlung .....                            | 67  |
| <b>8</b>  | <b>Die Entscheidung: Makler oder Agent</b> ...                    | 69  |
| 8.1       | Makler oder Agent? .....  | 69  |
| 8.2       | Argumente für jeden .....   | 73  |
| 8.3       | Vor- und Nachteile der drei Wege .....                            | 75  |
| <b>9</b>  | <b>Haftung und Wettbewerbsverbot</b> .....                        | 81  |
| 9.1       | Unterschiedliche Haftungsfragen .....                             | 81  |
| 9.2       | Das Ventil für Einfirmenvertreter .....                           | 88  |
| <b>10</b> | <b>Der Ausgleichsanspruch</b> .....                               | 97  |
| 10.1      | Die Rechtslage .....  | 97  |
| 10.2      | Neues Recht für Handelsvertreter .....                            | 100 |
| 10.3      | Bestandsübertragungen und<br>Ausgleichsanspruch .....             | 103 |
| <b>11</b> | <b>Persönliche Erfahrungen des Autors</b> .....                   | 105 |
| 11.1      | Dem Einfirmenvertreter robuste<br>Nerven empfohlen .....          | 105 |
| 11.2      | Produktionsdruck .....  | 107 |
| 11.3      | Die richtige Partnerwahl .....                                    | 107 |
| 11.4      | Der Mehrfachvermittler: schwerer Start<br>und viele Klippen ..... | 109 |

|           |   |     |
|-----------|---|-----|
| 11.5      | Der Mehrfachvermittler hat auch Kosten<br>mehrfach .....            | 111 |
| 11.6      | Der Versicherungsmakler:<br>die Qual der Wahl .....                 | 112 |
| <b>12</b> | <b>Entscheidungshilfen</b> .....                                    | 115 |
| 12.1      | Beim Einkauf wird das beste Geld<br>verdient .....                  | 115 |
| 12.2      | Die Unterschrift entscheidet über die<br>Zukunft .....              | 116 |
| 12.3      | Aus Fehlern anderer lernen .....                                    | 123 |
| <b>13</b> | <b>Aussteigen – Umsteigen</b> .....                                 | 127 |
| 13.1      | Karren verfahren? .....   | 127 |
| 13.2      | Zahlen und Ziele .....  | 128 |
| <b>14</b> | <b>Vertragslaufzeiten und verändertes<br/>Kundenverhalten</b> ..... | 139 |
| <b>15</b> | <b>Investitionen und Ertragsberech-<br/>nungen</b> .....            | 151 |
| 15.1      | Mit der Ausweitung sinken Erträge .....                             | 151 |
| 15.2      | Gegenprobe mit staatlichem Stempel .....                            | 158 |
| 15.3      | EDV in der Agentur .....  | 160 |
| <b>16</b> | <b>Standortbestimmung</b> .....                                     | 163 |
| 16.1      | Standortbestimmung mit Fragenfeuer<br>von Anfängern .....           | 163 |
| 16.2      | Den Überblick behalten .....  | 165 |
| <b>17</b> | <b>Eigener Firmenname</b> .....                                     | 167 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Anhang</b> .....   | 169 |
| BVK. EDV im Versicherungsvermittlungs-<br>betrieb – AIS – ..... | 170 |
| BVK-Betriebsvergleiche .....                                    | 180 |
| Wichtige Anschriften .....                                      | 195 |
| Die Bezirksverbände des BVK .....                               | 197 |
| <b>Stichwortverzeichnis</b> .....                               | 205 |

## **Vorwort zur 2. Auflage**

Seit Erscheinen der ersten Auflage hat sich die betriebswirtschaftliche Situation der selbständigen Versicherungsvermittler teilweise dramatisch verschlechtert. Besonders betroffen sind kleine Agenturen und Berufsanfänger.

Die in der Vergangenheit fast selbstverständlich erzielten erhöhten Abschlußprovisionen für 10-Jahresverträge, sind kaum noch zu realisieren, weil auch diese Verträge nach neuer Rechtsprechung vom Kunden vorzeitig gekündigt werden können. Die Abschlußprovisionen für Lebensversicherungen werden durch Tarifumstellungen gestreckt und in der Regel reduziert gezahlt. Gerade diese beiden Provisionsgruppen waren aber in der Vergangenheit die Basis für den Existenzaufbau der jungen Vermittler.

Damit erhalten die betriebswirtschaftlichen Aussagen dieses Buches aber auch für den „gestandenen“ Versicherungskaufmann eine erhöhte Bedeutung: Denn die wichtigen Kostenträger für den eigenen Außendienst und eine sorgsame Bestandspflege gehen damit verloren.

Mögen besonders deshalb die betriebswirtschaftlichen Kalkulationen und Hinweise in diesem Buch den Versicherungsvermittler in allen beruflichen Lebenssituationen – weiterhin – vor Fehleinschätzungen und Schaden bewahren.

Im April 1995

Günther Jung