

Businessplan

Rentenberater

Firmenname

Name
Adresse
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Rentenberater

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6-7
Zielgruppe	8
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Kostenplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing	17-18
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich als Rentenberater selbstständig machen. Rentenberater sind kundenorientierte Ansprechpartner zu allen Fragen des Sozialversicherungsrechts. Als unabhängige Vertreter der Interessen ihrer Mandanten machen Rentenberater Ansprüche bei Rentenversicherungsträgern, Kranken- oder Pflegekassen geltend. Sie legen Widersprüche ein und unterstützen bzw. vertreten ihre Mandanten bei Verfahren vor den Sozialgerichten und Landessozialgerichten. Ansprüche aus Betriebsrenten werden geklärt und Vorruhestandsregelungen, zum Beispiel zur Altersteilzeit, geprüft. Auch um Fragen der finanziellen Absicherung nach einem Arbeitsunfall, bei Berufskrankheiten oder Schwerbehindertenrentenangelegenheiten kümmern sie sich. Weiterhin erstellen sie bei Scheidungsfällen Gutachten zur Versorgungssituation oder zum Versorgungsausgleich.

Zur Zielgruppe gehört jeder im Umkreis von 50 Kilometern, der in irgendeiner Form mit der Deutschen Rentenversicherung verbunden ist, nicht nur Arbeitnehmer und Rentner. Zielgruppe sind in erster Linie Privatpersonen (Selbstständige und Angestellte), also eigentlich jeder, der sich mit dem Thema Altersvorsorge beschäftigt. Zusätzlich werden Firmenkunden in den Bereichen gesetzliche Rentenversicherung, Beendigung von Arbeitsverhältnissen und Altersteilzeitarbeit beraten.

Die Anzahl der selbstständigen Rentenberater ist relativ klein. Der Bundesverband der Rentenberater schätzt die Zahl der haupt- oder nebenberuflich in der Bundesrepublik tätigen Rentenberater auf 600 bis 800.

Die Verunsicherung angesichts „leerer Rentenkassen“, komplizierter Kürzungsverfahren bei vorgezogener Rente und der für viele undurchschaubaren Staffelungen des Zugangs zur Altersrente wächst immer mehr. Immer mehr Menschen möchten daher ihre persönliche Situation in der Rentenversicherung, Krankenversicherung, Unfallversicherung, Pflegeversicherung, Zusatzversorgung sowie zur betrieblichen Altersversorgung von einem Experten überprüfen lassen, um entscheiden zu können, ob und wie sie sich weiter absichern können.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 43.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 87.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 90.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten drei Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Die Gründung startet vom Home-Office aus. Erst bei einem entsprechenden Auftragsvolumen wird ein kleines Büro angemietet. Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da die Tätigkeit als Rentenberater keine teuren Maschinen benötigt. Die Investitionen für das erste Jahr belaufen sich auf 5.000 Euro.

Die Gründung erfolgt als Freiberufler. Gründer ist (Ihr Name). Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen
- Förderung: z.B. Arbeitsamt

Der Start der freiberuflichen Tätigkeit ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)