

Anbahnung von Personenversicherungen im Firmenkundenvertrieb

Beispiele aus der Coachingpraxis

Beispiel 1: Autohaus GmbH & Co. KG; der Eigentümer ist ein 32-jähriger Macher

Der Betrieb verdient über 1 Mio € p.a., die als Einkünfte aus Gewerbebetrieb in der persönlichen Steuererklärung des Inhabers landen. Auf die Anregung des FKB, sich mal mit dem Thema "Basisrente" zu befassen, erwidert der Kunde, er plane seine Altersvorsorge ausschließlich mit Immobilien. Der FKB macht folgende Gegenrechnung auf und verweist darauf, dass es allein für die Steuerersparnis von einer ¾ Million bereits eine ordentliche Immobilie gibt, vom Hinterbliebenenschutz für die nicht berufstätige Gattin nebst 2 Kindern mal ganz abgesehen:

Rürup-Rente (Basis-Rente) besonders für Selbständige: Überschlagsrechnung*		18.10.2016
Die Einzahlung beginnt im Jahr		2016
Wie alt sind Sie?		32 Jahre
Ihr zu versteuerndes Einkommen ca.		€ 1.000.000
Ihre Steuern zahlen Sie nach der ...		Splittingtabelle
Kirchensteuer?		Ja
Ihr Durchschnittsteuersatz von ca 47,92% führt inkl. Soli und Kirche zu einer Steuerlast von ca.		€ 479.160
Ihr Grenzsteuersatz inkl. Soli und ggf. Kirche liegt bei ca.		52%
Rentenabruf mit ...		65 Jahren
Die Verzinsung Ihrer Einzahlungen ist nicht vorhersehbar. Aus Vorsichtsgründen kalkulieren wir hier mit		2,00%
Diesen Betrag können Sie pro Jahr maximal in eine Basisrente einzahlen:		€ 45.532
Sie möchten lieber einen anderen Betrag in die Basisrente einzahlen? =>		
ergibt 33 Einzahlungen in die Basisrente zu je		€ 45.532
davon können Sie im ersten Jahr 82% vom zVE absetzen =		€ 37.336
davon können Sie im letzten Jahr 100% vom zVE absetzen =		€ 45.532
Summe aller Zahlungen in den Rürup-Vertrag:		€ 1.502.556
davon können Sie durchschnittlich 97,1% vom zVE absetzen =		€ 1.459.000
Ihr zu versteuerndes Einkommen verringert sich dadurch durchschnittlich um 44.220 € p.a. auf		€ 955.780
Ihr Durchschnittsteuersatz fällt dadurch auf 47,75%. Dadurch sparen Sie jährlich Steuern (inkl. Soli, Kirche) von ca		€ 22.780
Über die Jahre summiert sich Ihre Steuerersparnis auf über	€ 751.740	
Ihre genaue lebenslange Monatsrente errechnet Ihnen Ihr Fachberater. Wir rechnen hier vorsichtig mit		€ 9.010*
Davon sind 100% zu versteuern		€ 9.010
Liegt Ihr Steuersatz später um 20% unter Ihrem heutigen, dann beträgt Ihre lebenslange Nettorente		€ 5.556
Dafür haben Sie nach Steuern monatlich aufgewendet		€ 1.896

Abbildung 1: Musterrechnung Basisrente, zum Download auf die Tabelle klicken

Danach stimmt der Kunde einem Folgetermin mit dem Fachberater zu.

Beispiel 2: 5-Mio-Maschinenbau GmbH, 2 Eigentümer Mitte 40

Beantragt ist eigentlich ein Avalrahmen von € 1,5M; die Preisvorstellung der Eigentümer liegt bei 0,75%. Der FKB zeigt sich mit Blick auf die Kondition skeptisch und regt an, zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten mit Hilfe der verbandseigenen Beratungslogik zu prüfen, um eine Sonderkondition zu rechtfertigen (FKB: "Das Geschäft zu dem Preis müssen sie mir erst mal schmackhaft machen"). Er kommt dabei auch auf die Geschäftsführerversorgung zu sprechen. Die habe man bereits, beteuert einer der Inhaber. "Das kann nicht sein", erwidert der FKB, "laut GuV lagen die Beiträge letztes Jahr bei rd. € 1.900,-, das sind vielleicht Direktversicherungen, aber keine Geschäftsführerversorgung". "Richtig, Direktversicherungen", bestätigt der andere. "Sie könnten pro Monat leicht € 3.000,- pro Person geltend machen statt 1.900,- € im Jahr für Beide. Sie brauchen eine GF-Versorgung über eine Unterstützungskasse. Genug Geld verdient der Betrieb ja" erläutert der FKB. "Ja, so genau kennen wir uns damit jetzt

auch nicht aus", rudert der eine GF zurück. "Dafür haben sie ja mich", meint der FKB, und überreicht die zuvor gefertigte Grafik:

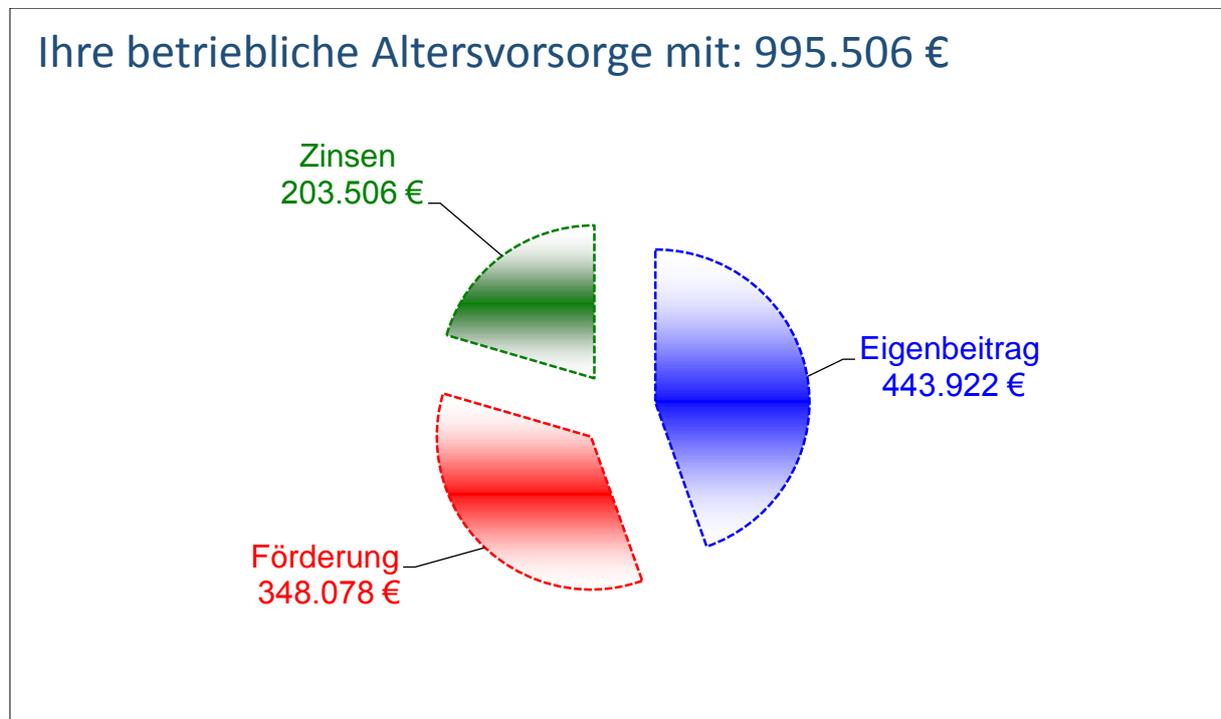


Abbildung 2: Vorteilsrechnung U-Kasse (bAv)

Der Folgetermin mit dem Fachberater wird direkt terminiert.

Beispiel 3: Fitness-Studio für Frauen e.K., Eigentümerin: eine Dame um die 40.

"Jetzt, wo das Studio so stabil läuft, wird es Zeit, dass sie auch mal Geld für sich zurücklegen, für ihre Rente. Und zwar so, dass da keiner rankommt auch, wenn mit dem Studio mal was wäre, also wenn's mal Schwierigkeiten gäbe", sagt der FKB zur Inhaberin. "Ja, gibt es sowas denn überhaupt?" fragt die Inhaberin interessiert. "Klar, speziell für Kaufleute, die ansonsten mit ihrem ganzen privaten Vermögen für alle Verpflichtungen des Betriebs geradestehen müssten..."

Beispiel 4: Tiefbauer ohne Rechtsform, Inhaber 48 Jahre, verheiratet mit einer deutlich jüngeren Gattin, eine Tochter im Alter von 1

Der Betrieb zieht in 2. Generation (der Vater ist letztes Jahr verstorben) erfolgreich Gräben für die Telekom, macht rd. 10M€ Umsatz und verdient T€ 400 nach Gewerbesteuern (= Einkünfte aus Gewerbebetrieb).

Auf den diversen Firmen- und Privatkonten addieren sich Guthaben von über T€ 900, die Firma ist seit jeher schuldenfrei, der moderne Maschinenpark ist mit eigenem Geld bezahlt. Es entspinnt sich dieses vom FKB minutiös vorbereitete Gespräch (FKB und Kunde haben zusammen die Schulbank gedrückt und sind per Du.):

FKB: Wir werden bald 50, last Order für die private Altersvorsorge.

Kunde: Au weh, da muss ich auch noch was machen.

FKB: Was hast du denn schon?

Kunde: bisher eine private Rente von vielleicht 2.000 €. Und natürlich das Geld, was bei dir steht. Und das Haus, das ist lastenfrei. Mir ist klar, dass ich meine Rente nicht über den Betrieb machen kann wie der Vater. Dem habe ich ja eine Leibrente bezahlt bis zum Schluss. Aber die Kleine ist ja noch viel zu klein, da hätte ich früher anfangen müssen. Das wird wohl nichts mehr. War e nicht so ideal mit der Leibrente, war 'ne ganz schöne Verantwortung.

FKB: Nee, da hast du dich zu lang um die Häuser getrieben. Und das Geld bei mir würde ja im Extremfall sogar für den Betrieb haften, auch das auf deinen privaten Konten. Deine Frau und die Kleine wären im ärgsten Fall also schlecht dran. Das müssen wir gleich mitberücksichtigen.

Kunde: Wohl war. Ich hab' schon mal über 'ne GmbH nachgedacht, ist mir aber derzeit alles zu viel Stress. Was sagt denn der Fachmann?

FKB: Für Leute wie dich gibt es eine Lösung, die drei große Vorteile bietet:

- 1) Sie liegt außerhalb der Haftmasse
- 2) Sie zahlt eine lebenslange Rente auch an deine Frau, solltest du vor ihr abtreten
- 3) Die Prämien sind fast vollständig steuerlich absetzbar, pro Jahr liegt der Höchstbetrag bei gut T€ 45.

Kunde: Klingt nicht uninteressant. Was kommt da raus?

FKB: Ich mach dir mal eine Überschlagsrechnung: Du kannst deine Rente um rd. € 3.000 mtl. erhöhen, wenn du knapp 350.000 € investierst.

Kunde: Ist das günstig?

FKB: Die Faustformel heißt "1.000 € Rente kosten 300.000 € Cash." Kannst du im Internet bei Preisvergleich nachschauen, ist überall so. Bei mir bekommst Du 3.000 € Rente für 350.000,-. Das IST günstig selbst, wenn du die Rente am Ende versteuern musst.

Kunde: Und wie funktioniert das?

FKB: Wir beteiligen das Finanzamt an der Investition mit der Differenz von gut T€ 300. So funktioniert das.

Kunde: Ist das seriös?

FKB: Seriös und stockkonservativ. Wie du. Hat sich der Staat für die Selbständigen ausgedacht. Wollen wir mal 'ne Stunde investieren? Ich bringe meinen Fachkollegen mit, der kann dir alle Fragen beantworten. Und dann machen wir Nägel mit Köpfen, bevor du zu alt bist.

(Hier die Musterrechnung des FKB, die er zuvor gefertigt hat:

Step 1: Was ist heute zu investieren, um 16 Jahresraten á € 45.532,- ausbezahlt zu bekommen [Einzahlplan]:

BW: Berechnung der Bareinzahlung	
Soforteinzahlung	-676.835,57 €
Zinssatz nom.	1,00%
Rate €	45.532,00 €
Frequenz	jährlich
Zahlung	vorschüssig
Anzahl Raten	16
Endkapital	- €

Abbildung 3: Kalkulation des Barwertes für die Einmaleinzahlung in einen Auszahlplan

Step 2: Berechnung von Steuergutschrift und Rente:

Summe aller Zahlungen in den Rürup-Vertrag:	€ 728.512
davon können Sie durchschnittlich 94,2% vom zVE absetzen =	€ 687.000
Ihr zu versteuerndes Einkommen verringert sich dadurch durchschnittlich um 42.907 € p.a. auf	€ 357.093
Ihr Durchschnittssteuersatz fällt dadurch auf 42,81%. Dadurch sparen Sie jährlich Steuern (inkl. Soli, Kirche) von ca	€ 20.630
Über die Jahre summiert sich Ihre Steuerersparnis auf über	€ 330.080
Ihre genaue lebenslange Monatsrente errechnet Ihnen Ihr Fachberater. Wir rechnen hier vorsichtig mit	€ 2.976*

Beispiel 5: Betrifft im Grunde jeden, hat mich persönlich betroffen

FKB: Wie geht's Ihrer Mutter?

Kunde: Das mit der Polin werden wir nicht mehr lang so machen können.

FKB: So schlimm?

Kunde: Gestern hat sie nachts um 3 ein Taxi in die Kirche bestellt und den Kaffeetisch für die Gäste gedeckt. Die Wanka war völlig durch den Wind. Wir müssen ja auch gewährleisten, dass die Pausen hat und freie Tage; aber wie soll man das hinkriegen? Wir schauen uns jetzt nach einem Heim um. Das Sankt Josef hat eine Wohnstation für altersdemente Menschen, macht einen ganz ordentlichen Eindruck.

FKB: Und kostet?

Kunde: 3.600,- im Monat.

FKB: Und was zahlt die Kasse?

Kunde: Pflegestufe 1. Weil sie sich noch die Schuhe binden kann. Da wirst du verrückt.

FKB: O weh. Was hat sie an Rente?

Kunde: 1.500 ungefähr. Da werden wir Kinder wohl antreten müssen, aber bei meiner Schwester ist ja nichts zu holen. Der Löwenanteil bleibt bei mir hängen.

FKB: Und sie? Wie haben sie ihre Kinder davor versichert, dass sie für sie zahlen müssen, wenn sie vielleicht mal pflegebedürftig sind?

Kunde: (Lacht) Gute Frage. Ich bin für Generationengerechtigkeit. Aber im Ernst; das Thema muss ich mir mal durch den Kopf gehen lassen.

FKB: Ich stelle ihnen mal was zusammen; und dann reden wir mal. So alt, wie man heute wird, kommt man ja ohne zusätzliche Pflegeversicherung gar nicht mehr aus. Die einzig sichere Lösung ist, früh zu sterben. Aber will das schon?

Die Beispiele verdeutlichen zweierlei: Wer sich einigermaßen gut auskennt in den Produkten, ohne Fachmann zu sein, wer mit 5 Sätzen unfallfrei und heil über die ersten Kundeneinwände kommt, wer dem Kunden ein paar einfache Argumente und Musterrechnungen bieten kann,

- 1) Der bahnt Geschäft an und
- 2) Der macht Eindruck beim Kunden

Und genau das wollen Firmenkundenbetreuer.

Trainings von Firmenkundenprofis für Firmenkundenprofis gibt es bei:

THOMAS TÖLLER



HAINKOPFSTR. 3

D-65779 KELKHEIM/TS

FON (+49 [0] 6198 3 38 46

MOB (+49 [0] 172 6 93 38 46

Beratung und Training: <http://t-toeller.de>

CRM-System *KPM*: <http://www.ht-software-gmbh.de>

Online-Marktmonitoring: <http://see-360.de>

Oder bei meinen Partnern

Ralf Polter <http://www.pe-ammersee.de>

Unternehmensberatung Claus Weiers <http://www.weiersnet.de>