

## Provisionsgeschäft: Leben, Rente, Biometrie

Einfacher als der Verkauf von Wertpapieren an Firmeninhaber ist der Vertrieb von Personenversicherungen, wenn man ein paar Aspekte beachtet.

### Produkte

Es geht um

- a) Kapital bildende Policen, (idR Rentenversicherungen in allen Spielarten), besonders hilfreich für alle Häuser mit strukturellem Passivüberhang
- b) Risikoversicherungen alias biometrische Versicherungen (Kranken-, Unfall-, Berufsunfähigkeits-, Pflege-, Risikolebensversicherungen)
- c) Kombinationen (Basisrente mit Hinterbliebenenversorgung)

Jeder Kunde braucht das. Und fast jeder Kunde nutzt das. Ich selbst tu das auch.

### Zielkunden kontaktieren

Gut, wenn Sie ein leistungsfähiges CRM-System (am besten natürlich [KPM](#)) verwenden. Das liefert Ihnen auf Knopfdruck alle Kunden, die

- a) Jung genug sind für Vorsorge (also unter 50) oder
- b) kleine Kinder haben (Ausbildungsvorsorge) oder
- c) große / studierende Kinder haben (BU-/Studienrente) und jedenfalls
- d) genug verdienen, um sich Vorsorge leisten zu können oder
- e) demnächst eine Kreditrate nicht mehr zu bezahlen haben

Alle erforderlichen Informationen haben Sie ja in aller Regel - z.B. aus der Offenlegung - irgendwo. Ohne [CRM-System](#) ist es allerdings mühsam, diese Informationen vertrieblich zu nutzen.

Aus unseren [Messungen](#) wissen wir, dass ca.  $\frac{3}{4}$  aller Beratungstermine im Firmenkundengeschäft auf Kundeninitiative zurückgehen; und dann geht es meist um Finanzierungen. Wer aber gerade dabei ist, eine neue Kreditrate zu etablieren, der hat eher wenig Sinn für zusätzliche Belastungen aus Policen, es sei denn, er kann den Kredit mit einer solchen tilgen. Deshalb ist es wichtig, besonders auch die Kunden zu treffen, die gerade *keinen* Kredit beantragen.

### Vertriebsansatz

Personenversicherungen sind Transaktionsprodukte. Sie unterscheiden sich von Beziehungsprodukten (Vermögensanlage, Sachversicherungen, Auslandsgeschäft) dadurch, dass sie im Leben eines Kunden selten oder gar nur 1 x vorkommen. Wer hat schon mehrere Berufsunfähigkeitsversicherungen? Die Geschäftsanbahnung obliegt damit dem Firmenkundenbetreuer, der Abschluss oft einem Versicherungsfachberater. Bei Beziehungsprodukten ist das anders: Hier wird statt einer konkreten Transaktion nur der Kontakt zum Kunden hergestellt; die Anbahnung konkreter Geschäfte obliegt bereits dem Fachberater (z.B. Co-Betreuung im Private Banking).

Auf einen einfachen Nenner gebracht:

- a) Überleitung von Transaktionsprodukten / Anbahnung eines konkreten Geschäfts: "Die Kathrin studiert jetzt, richtig? Hat die denn schon eine BU / Studienrente? Ich habe das für meine Große auch gemacht, kostet nur rd. 35 € im Monat und sichert bei Berufsunfähigkeit bereits eine Rente von 1.000 €.
- b) Überleitung von Beziehungsprodukten / Kundenüberleitung zur Co-Betreuung: "Ich möchte ihnen nächstes Mal meinen Kollegen aus dem Vermögensmanagement vorstellen; der betreut meine vermögenden Unternehmer, und ich würde mich freuen, wenn sie ihn kennenlernen würden. Ich bin sicher, er wird ihnen gefallen; ich verbürge mich für seine Integrität."

### Anbahnungs-Know-How

Transaktionsprodukte erfordern demnach beim Firmenkundenbetreuer 5, besser 10 Sätze unfallfrei zum fraglichen Produkt. Anders kann er das Geschäft nicht anbahnen. Ohne diese 5-10 Sätze wird er eine Anbahnung oft meiden, um sich nicht zu blamieren. Je geringer seine Kenntnisse, desto geringer ist sein Verkaufserfolg. Das wissen wir aus unseren Trainings on the Job (siehe beigefügte Beispiele). Umgekehrt gilt dasselbe: Wer sich mit etwas Fachwissen profilieren kann, tut das gern.

### Motivation

Firmenkundenbetreuer sind von zwei stabilen Motivatoren getrieben:

- 1) Geschäft machen
- 2) Beim Kunden einen guten Eindruck hinterlassen (Kundenlob)

Wer sie dazu bringen will, Kunden aktiv auf Vorsorgethemen anzusprechen, der Sorge dafür, dass Firmenkundenbetreuer sich mit [Vorsorgethemen beim Kunden profilieren](#) / Achtungserfolge erringen können.

Schauen Sie sich die beigefügten Praxisbeispiele an; und leiten Sie diese gern an Ihre Firmenkundenbetreuer weiter. Ich bin sicher, fast jeder hat Kunden, wie ich sie darin beschrieben habe. Alle Beispiele stammen aus unseren [Trainings on the Job](#).

### Hindernisse

Was hindert Kundenberater, Kunden auf Vorsorgethemen anzusprechen oder Anbahnungen hinzubekommen?

Am Häufigsten: Fehlendes Know-how. Das ist eine gute Nachricht, denn fehlendes Know-how lässt sich reparieren. [Hier](#) zum Beispiel.

Auch oft anzutreffen: Fehlende oder schlechte / umständliche Verkaufshilfen. FKB bevorzugen einfache Musterrechnungen, [hier](#) zum Beispiel (Kleine Excel-Helfer für das Tagesgeschäft):

Was uns auch (seltener) begegnet: Versicherungsfachberater, die aus Sicht der FKB nicht kundenkompatibel sind. Man will sich ja beim Kunden nicht blamieren.

Und manchmal sind es auch einfache verkaufstaktische Defizite:

Wer Gruppenverträge für Mitarbeiter (Direktversicherungen, Pensionskassen) verkaufen will und dem Firmeninhaber sinkende Lohnnebenkosten (verbreitet in den Beratungshilfen der Genossenschaftsbanken) in Aussicht stellt, hat die Rechnung ohne den gemacht, der sie am Ende bezahlen soll: Mitarbeiter schließen eher ab, wenn sich der Chef mit seinen 20% beteiligt.

Wer biometrische Produkte für den Nachwuchs verkaufen will, sollte mit den Müttern sprechen. Männer sind - biologisch bedingt - oft unbesorgter.

Und dann gibt es da noch vereinzelt ein Einstellungsproblem: Mancher Firmenkundenbetreuer, geprägt vom "Kreditantrag", empfindet es als unangemessen, seinen Kunden aktiv Versicherungen zu verkaufen. Das Problem lässt sich ebenfalls relativ einfach lösen: Man frage die Kunden einfach regelmäßig qua Kundenbefragung, wie gut sich der FKB auch um die privaten Vermögensangelegenheiten kümmert, z.B. steueroptimale Vorsorge, Schutz der Familie, Angebote für die Belegschaft. Damit das kostengünstig erfolgen kann und die Ergebnisse dem FKB direkt vor Augen geführt werden, muss das vollautomatisch und digital erfolgen, hier z.B.

<http://see-360.de>

Regelmäßiges Kundenfeedback löst Denkblockaden und hilft Firmenkundenbetreuern, das zu erreichen, was ihnen wichtig ist:

- Geschäft machen
- Einen guten Eindruck hinterlassen

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>

**PS. SEE 360 ist im Firmen- und im Privatkundengeschäft einsetzbar**

## 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*		16.11.2020
Die Einzahlung beginnt im Jahr		2020
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 47,61% führt inkl. Soli und Kirche (9%) zu einer Steuerlast von ca.		€ 476.140
Ihr Grenzsteuersatz inkl. Soli und ggf. Kirche liegt bei ca.		52%
Rentenabruf mit ...		62 Jahren
Die Verzinsung Ihrer Einzahlungen ist nicht vorhersehbar. Aus Vorsichtsgründen kalkulieren wir hier mit		1,00%
Diesen Betrag können Sie pro Jahr maximal in eine Basisrente einzahlen:		€ 50.092
Sie möchten lieber einen anderen Betrag in die Basisrente einzahlen? =>		
ergibt 30 Einzahlungen in die Basisrente zu je		€ 50.092
davon können Sie im ersten Jahr 90% vom zVE absetzen =		€ 45.083
davon können Sie im letzten Jahr 100% vom zVE absetzen =		€ 50.092
Summe aller Zahlungen in den Rürup-Vertrag:		€ 1.502.760
davon können Sie durchschnittlich 98,8% vom zVE absetzen =		€ 1.484.000
Ihr zu versteuerndes Einkommen verringert sich dadurch durchschnittlich um 49.478 € p.a. auf		€ 950.522
Darauf entfallen Steuern von ca. € 450.892 mithin eine Ersparnis von jährlich rd....		€ 25.248
Über die Jahre summiert sich Ihre Steuerersparnis auf über		€ 757.445
Ihre genaue lebenslange Monatsrente errechnet Ihnen Ihr Fachberater. Wir rechnen hier vorsichtig mit		€ 5.979*
Davon sind 100% zu versteuern		€ 5.979
Liegt Ihr Steuersatz später um 30% unter Ihrem heutigen, dann beträgt Ihre lebenslange Nettorente		€ 3.986
Dafür haben Sie nach Steuern monatlich aufgewendet		€ 2.070

\*Die tatsächliche garantierte lebenslange Rente ist von vielen Faktoren abhängig, unter anderem von der Zins- und Kostenentwicklung. Bitte lassen Sie sich ein persönliches Angebot ausrechnen.

Erstellt von:

Erstellt für:

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:

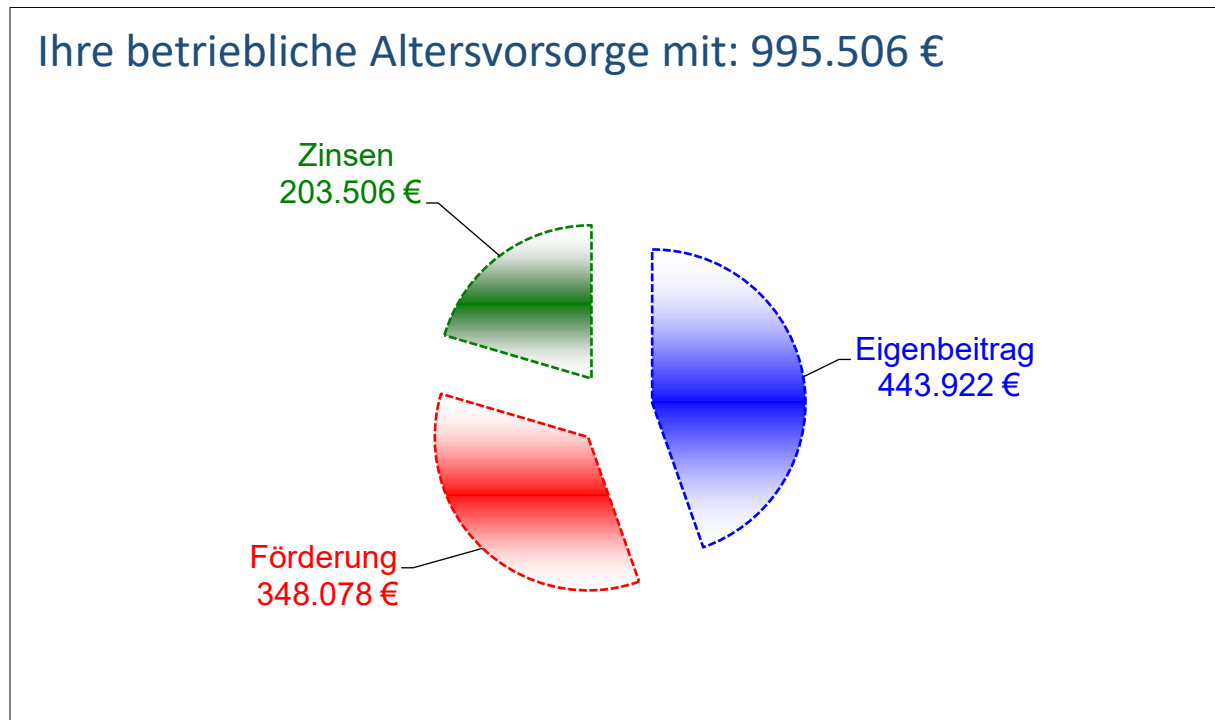


Abbildung 2: Vorteilsrechnung U-Kasse (bAv)

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€ 50.

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	-717.161,65 €
Zinssatz nom.	1,50%
Rate €	50.000,00 €
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:

ergibt 16 Einzahlungen in die Basisrente zu je	€ 50.000
davon können Sie im ersten Jahr 90% vom zVE absetzen =	€ 45.000
davon können Sie im letzten Jahr 100% vom zVE absetzen =	€ 50.000
Summe aller Zahlungen in den Rürup-Vertrag:	€ 800.000
davon können Sie durchschnittlich 97,8% vom zVE absetzen =	€ 782.000
Ihr zu versteuerndes Einkommen verringert sich dadurch durchschnittlich um 48.882 € p.a. auf	€ 351.118
Darauf entfallen Steuern von ca. € 148.268 mithin eine Ersparnis von jährlich rd....	€ 23.562
Über die Jahre summiert sich Ihre Steuerersparnis auf über	€ 376.987
Ihre genaue lebenslange Monatsrente errechnet Ihnen Ihr Fachberater. Wir rechnen hier vorsichtig mit	€ 3.268*
Davon sind 96% zu versteuern	€ 3.137
Liegt Ihr Steuersatz später um 30% unter Ihrem heutigen, dann beträgt Ihre lebenslange Nettorente	€ 2.285
Dafür haben Sie nach Steuern monatlich aufgewendet	€ 2.203

## Beispiel 5: Betrifft im Grunde jeden, hat mich persönlich auch 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: 3.900,- im Monat.

FKB: Und was zahlt die Kasse?

Kunde: Pflegegrad 3. 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 wer 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>