

drucks“ nutzte er am liebsten selbst. Innerhalb weniger Sekunden erkannte er so, ob es zu einem Gespräch kommen würde. Und wenn es dazu kam, dann erfuhr er in einer Minute, ob es einen ersten Termin geben würde und wie nützlich dieser für beide sein könnte. „Quantität und Qualität der Kontakte sind ausgezeichnet. Wir gewinnen aus einhundert Kontakten fünfzig qualifizierte Gespräche und daraus zwanzig neue Kunden mit hohen Vertragssummen“, so Andreas Eberhardt von Eberhardt & Partner GmbH.

Bilden auch Sie sich Ihre individuelle Kundengewinnungs-Strategie. Denken Sie ab heute darüber kurz nach, bevor Sie das 28. Seminar zum Thema Verkaufs- und Abschlusstechniken besuchen, obwohl Sie wissen, dass Ihr persönlicher Nutzen nur sehr gering sein wird. Treffen Sie für Ihre zukünftigen Vertriebs- und Verkaufserfolge eine klare Entscheidung: „Werden Sie Experte für Kundengewinnung.“

In der November-Ausgabe von PERFORMANCE erfahren Sie, warum „kognitive Dissonanz – wir denken schlau und handeln dumm“ eine Kunden-Pipeline regelmäßig verhindert. Wie ein Marathon-Läufer ohne neue Kunden sich Freude an der Kundengewinnung verschaffte und warum Sie „erst gewinnen und dann beginnen“ sollten.

Roland M. Löscher, der Autor dieses Beitrags, gilt in der Branche als erfahrener Experte für Kundengewinnung und Can-do-Coaching. Für seine Kunden verbindet er neueste Erkenntnisse aus Marketing und Psychologie mit über 20 Jahren Erfahrung in Management und Vertrieb. Sein Spezialgebiet sind Intensiv-Trainings und Coachings für messbare Umsatzsteigerungen in Vertrieb und Verkauf mit mehr Freude im Berufsleben. Er ist Lehrbeauftragter an der Fachhochschule Vorarlberg und Dozent der Deutschen Immobilien Akademie an der Universität Freiburg.

## VERKAUFEN

# Die perfekte Welle

**Bernd W. Klöckner über die neue Zielgruppe „Beamte“. Was die perfekte Welle an Verlusten für Beamte bedeutet, kann für qualifizierte Finanzdienstleister ein Gewinn sein.**

**W**er vor vielen Jahren Beamte auf ihre künftige Pension und mögliche Vorsorgelücken ansprach, erntete bestenfalls ein müdes Lächeln. Beamter sein, das bedeutete: ausgesorgt haben während des Arbeitslebens und nach dem Arbeitsleben. Die letzten Monate zeigen jedoch: Das Schiff der (künftigen) Beamtenpensionen hat Schlagseite und droht zu kippen.

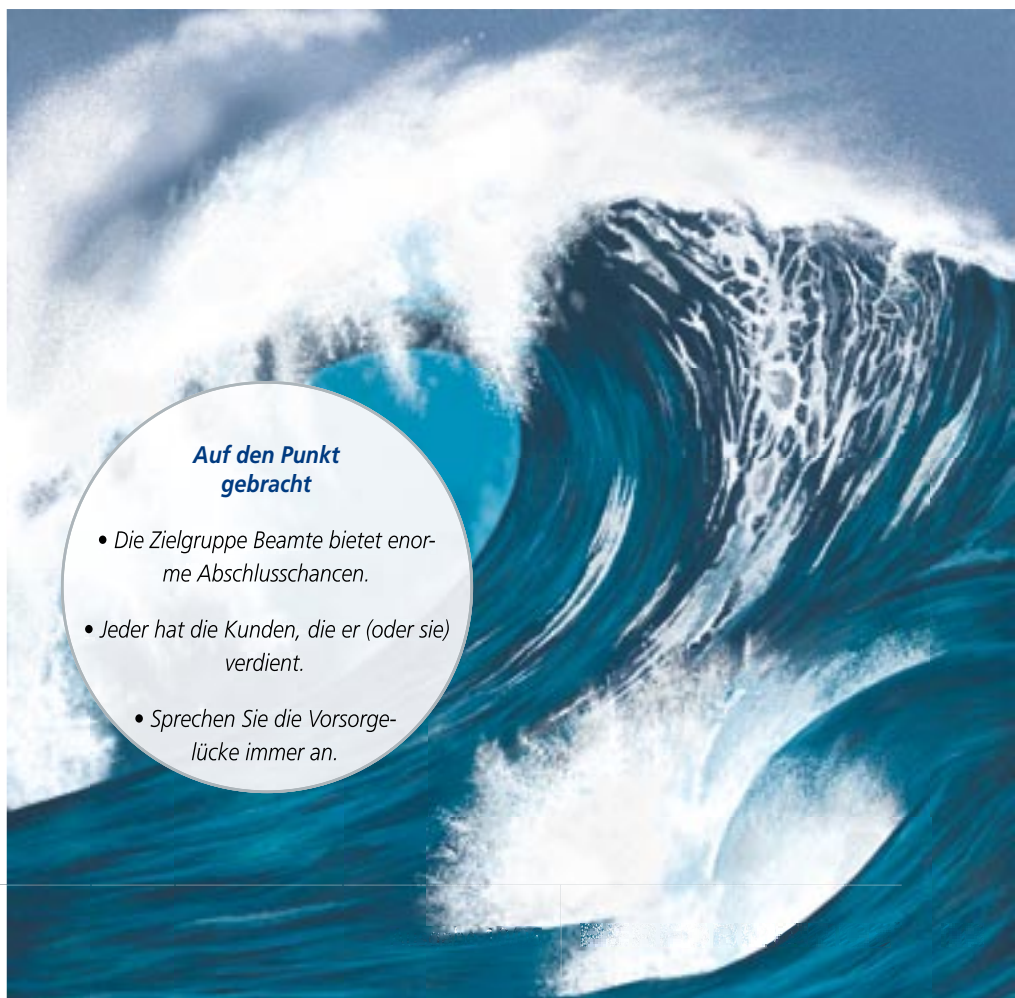
Frank Faust beschreibt das in seinem Buch „Die Privilegierten“ auf beeindruckende

Weise. Er verweist auf das Lied „Die perfekte Welle“ der Gruppe Juli. Hier ein Auszug aus dem Buch von Faust, ein Auszug aus dem Text des Liedes: „Jetzt kommt sie ganz langsam auf dich zu. Das Wasser schlägt dir ins Gesicht, du siehst dein Leben wie ein Film, du kannst nicht glauben, dass sie bricht – das ist die perfekte Welle ...“

Entscheidend: „Du kannst nicht glauben, dass sie bricht ...“ Ebenso wenig glaubten Beamte bislang, dass ihre Pensionsverspre-

### Auf den Punkt gebracht

- Die Zielgruppe Beamte bietet enorme Abschlusschancen.
- Jeder hat die Kunden, die er (oder sie) verdient.
- Sprechen Sie die Vorsorgelücke immer an.



chen gebrochen werden könnten. Schließlich hat man als Beamter klare Rechte und Pflichten. Nun holt jedoch auch die Beamten, insbesondere die jungen Beamten, die Wirklichkeit ein. Und diese Wirklichkeit bedeutet: Bereits heute angekündigte beträchtliche Pensionseinbußen.

■ **Bis zu 30 Prozent weniger**

Im Folgenden auszugsweise eine Meldung des täglichen Pressespiegels der Deutschen Versicherungsbörse ([www.deutsche-versicherungsboerse.de](http://www.deutsche-versicherungsboerse.de)). Dort hieß es Ende September 2006: „Jüngere Beamte müssen sich laut einer Studie auf bis zu 30 Prozent niedrigere Pensionen einstellen. Hintergrund seien die kaum noch zu beherrschenden Pensionslasten der öffentlichen Haushalte.“ Nach dem Versorgungsbericht der Bundesregierung werden sich die Pensionslasten von Bund, Ländern und Gemeinden bis 2050 auf 75 Milliarden Euro fast verdreifachen.

Die Konsequenzen liegen auf der Hand. Bei leeren Kassen muss gespart werden. Die Pensionen müssen runter. Daraus ergibt sich: Wegen der Absenkungen des maximalen Versorgungssatzes für Beamtenpensionen werden Staatsdiener unter 40 Jahren im Vergleich zu heutigen Pensionären mit einer Versorgungslücke von bis zu 30 Prozent rechnen müssen. Schon im Jahr 2010 wird die Zahl der pensionierten Beamten erstmals die Grenze von einer Million überschreiten.

Für die immer höheren Pensionslasten werden vor allem die Bundesländer aufkommen müssen, die einschließlich Lehrern und Polizisten etwa zwei Drittel der rund 1,7 Millionen Beamten in Deutschland beschäftigen. Insbesondere die Stadtstaaten werden im Jahre 2020 schon bis zu einem Viertel ihrer Etats für Pensionen ausgeben müssen. Wenig zuversichtlich stimmt in diesem Zusammenhang, dass der Bund plant, die Altersversorgung seiner Beamten ab 2007 mit einem Versorgungsfonds abzusichern.

Für alle Finanzdienstleister heißt dies: Wenn Sie wollen, können Sie in einer



ganz neuen Zielgruppe Fuß fassen. Tun Sie es. Einer meiner liebsten Sätze lautet: Ihre Kunden haben ein Recht auf Abschluss. Ich ändere diesen Satz für diesen PERFORMANCE-Beitrag ab in: „Die Beamten, die Sie kennen, haben ein Recht auf Abschluss.“ Sie erinnern sich doch an die Vorgehensweise des Staates in Sachen Renteninformation für alle „normal“ gesetzlich Rentenversicherten.

Die ersten Informationen basierten auf Hochrechnungen, die bereits ein Jahr später Makulatur waren. Dann gab es neue Hochrechnungen und dann nochmals neue Hochrechnungen. Wenn diese Salmi-Taktik Methode ist, dürfen sich die (jüngeren) Beamten auf weitere beträchtliche Pensions-Schmerzen gefasst machen.

■ **Explosion der Pensionslasten**

Jahrzehntelang wurde verbeamtet, was die Staatskasse aushielt. Die Blütezeit war in den 70er und 80er Jahren. Nehmen wir eine Zahl aus den Recherchen von Frank Faust: 1970 lagen die Pensionsverpflichtungen bei 6,6 Milliarden Euro. Im Jahr 2000, 30 Jahre später, waren es bereits 31,4 Milliarden Euro. Schätzungen für den in 30 bis 40 Jahren erforderlichen Aufwand laufen auf 80 bis 100 Milliarden Euro pro Jahr hinaus.

In ihrem Versorgungsbericht im Sommer 2005 hatte die damalige Bundesregierung die Dimension des Problems so umrissen:

Bis 2050 dürfte die Zahl der Pensionsempfänger bei den Gebietskörperschaften von 900.000 auf etwa 1,6 Millionen wachsen. Gleichzeitig droht in der mittleren Prognosevariante eine Explosion der Versorgungslasten von 25 Milliarden auf 91,5 Milliarden Euro. Davon betroffen wären vor allem die Länder, denen eine „finanzielle Paralyse“ droht. Die Politik müsse daher massiv umsteuern. (<http://www.komba.de>, September 2006).

■ **Ländersache**

Ein konkretes Beispiel liefert hierzu Niedersachsen. Schulden- und Pensionsfalle kombinieren sich hier. An rund 56.000 Versorgungsempfänger (ehemalige Beamte und deren Hinterbliebene) wurden im Jahre 2001 Pensionen gezahlt. Im Jahr 2011 werden es 79.000 sein; weitere zehn Jahre später: voraussichtlich 94.400 Versorgungsempfänger. Die Kosten für Pensionen plus Beihilfen im Krankheitsfall klettern entsprechend.

Nehmen wir ein Beispiel aus dem Abschlussbericht der Enquetekommission „Demographischer Wandel – Herausforderungen für die Landespolitik“ für das Land Baden-Württemberg. Dort findet sich der Satz „Diese Studie hat auch ermittelt, dass B-W ohne Gegenmaßnahmen bis zum Jahre 2025 über 22 Prozent seiner Einnahmen für Pensionszahlungen aufbringen werden muss.“ Eine Darstellung aus dem Versorgungsbericht der Bundesregierung zur Entwicklung der Versorgungsempfänger:

Jahr	Versorgungsempfänger (Angaben in Mio.)
2010	1,035
2015	1,165
2020	1,289
2025	1,337
2030	1,366
2035	1,289
2040	1,266

Die Botschaft lautet: In den nächsten 30 Jahren sieht es düster aus. Die heutigen Beamten im Alter von 30 bis 50 Jahren müssen sich bewusst sein: Die Kassen sind leer und werden immer noch leerer. Bereits heute ist von Pensionsreduzierungen die Rede, die sich auf 30 Prozent belaufen. Ach ja, für alle Optimisten: In den oben genannten Zahlen der Versorgungsempfänger sind nicht enthalten: Post, Bahn, mittelbarer öffentlicher Dienst.

### ■ Höhere Lebenserwartung

Sinkende Pensionsansprüche für die Pensionäre der kommenden 30 Jahre gehen einher mit einer statistisch dokumentierten höheren Lebenserwartung. Im Klartext: Für heutige 60-jährige Beamte liegt die Lebenserwartung 2,2 Jahre über der Lebenserwartung eines Rentners. Bei Frauen sind es 2,4 Jahre. Wenn also ein

Beamter im Vorsorgegespräch sagen würde, „Ich werde nicht so alt“, dann ist auf die Tatsache hinzuweisen: Wenn eine Personengruppe wirklich alt und sogar älter wird als ein üblicher Rentner, dann eben „der“ Beamte.

Nehmen wir einen 31-jährigen Beamten. Seine Bezüge belaufen sich nach einer aktuellen Beamtenversorgungsanalyse in der so genannten Endstufe auf 3.854,03 Euro. Das Ruhegehalt ist in der dem Beamten zuletzt genannten Berechnung mit 72 Prozent ausgewiesen, hier also 2.765,27 Euro. Seit dieser Berechnung hat unser Musterkunde keine weitere Analyse angefordert.

Gehen wir nun einmal davon aus, dass unser Beamter sich an seinen Lebensstandard gewöhnt hat und im Alter eine Pension haben will, die in der Summe den Bezügen während seiner aktiven Zeit entsprechen soll. Gerundet wären das die oben genannten 3.850 Euro. Nimmt nun

unser Beamter die oben genannten Szenarien und Prognosen ernst, dann wird er mit einer Pension (inklusive der künftig notwendigen Abschläge) von 50 Prozent der 3.850 Euro rechnen, also mit 1.925 Euro pro Monat.

Nehmen wir ferner an, dass die Beamtenbezüge jedes Jahr wegen Inflation um zwei Prozent steigen. Je nach Lebenserwartung ergibt sich bei einem effektiven Zins in der Rentenzeit von vier Prozent ein notwendiges zusätzliches Vermögen, wie es sich in der folgenden Tabelle zeigt.

Rentenzeit	Notwendiges Vermögen (Kapitalverzehr)
20 Jahre	652.000 Euro
25 Jahre	750.000 Euro
30 Jahre	830.500 Euro

© Bernd W. Klöckner

Je nach geschätzter Lebenserwartung und ausgehend von einem Zins in der Anlage-

# Eine Million mitarbeitende Familienangehörige brauchen Hilfe

...wenn es darum geht, Rechtssicherheit in der Frage der Sozialversicherungspflicht zu schaffen und zu erhalten.

## Unser Profil

Das Institut zur Regulierung der Sozialversicherung (IRSV) ist eine auf alle Anforderungen des Sozialversicherungsclearings spezialisierte Unternehmensberatung.

Zu unseren Auftraggebern zählen neben den Betroffenen in Klein- und mittelständischen Betrieben auch renommierte Unternehmen aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft sowie Steuerberatungskanzleien.

Unsere Kernkompetenzen liegen u.a. in den Bereichen:

- Vorfinanzierung von Statusfeststellungsverfahren
- Unterstützung bei der Schaffung von Rechtssicherheit
- kontinuierliche Überprüfung des SV-Status
- Konzeption und Platzierung von individuellen Versorgungslösungen nach einer SV-Befreiung
- Haftungsfreistellung für Steuerberater

Die stetig wachsende Zahl von Kunden- und Steuerberateranfragen sowie die erfolgreiche Realisierung von Joint Ventures mit namhaften Partnern aus der Versicherungswirtschaft erfordern nun einen Ausbau unseres qualifizierten Beraterstamms.

Für unsere Expansion ab 2007 suchen wir bundesweit

## Beraterpersönlichkeiten (m/w)

### Sind Sie der Herausforderung gewachsen?

Dann überzeugen Sie uns mit Ihrer Bewerbung. Gerne auch per E-Mail.



IRSV Marketing GmbH • Abteilung: Expansion/Personalentwicklung  
Ihr Ansprechpartner: Herr Marcus Nikisch  
Johann-Karg-Straße 30 • 85540 Haar-Salmdorf  
Hotline: 0800 – 500 66 77 (gebührenfrei)  
E-Mail: bewerbung@irsv.de • Im Internet: www.irsv.de

INSTITUT ZUR REGULIERUNG DER SOZIALVERSICHERUNG

## Ihr Profil

Ihr ziel- und teamorientiertes Arbeiten ist geprägt von einer positiven unternehmerischen Grundeinstellung. Genauigkeit, Flexibilität, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit zählen zu Ihren Stärken. Auf Geschäftsleitungsebene präsentieren Sie sowohl bei den betroffenen Unternehmen als auch bei Steuerberatern routiniert, überzeugend und abschlussicher.

Das spezielle Fach- und Vertriebswissen vermitteln wir Ihnen im Rahmen eines anspruchsvollen Trainee-Programms. Eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann mit Schwerpunkt bAV ist wünschenswert, jedoch keine Bedingung.

Sie sind bereit, unser erfolgreiches Vertriebskonzept vorbehaltlos anzunehmen und umzusetzen.

## Unser Angebot

- ✓ Eine **herausragende Berater Tätigkeit** in einem stark nachgefragten Wachstumsmarkt unter Nutzung der **renommierten Marke "IRSV"** sowie deren **Alleinstellungsmerkmalen am Markt**
- ✓ Eine fundierte, fachliche und vertriebliche **Aus- und Weiterbildung** mit Haftungsdach
- ✓ Die Betreuung unseres kontinuierlich wachsenden bzw. bereits bestehenden Mandantenstamms
- ✓ Eine **innovative, einzigartige Softwarelösung (clearingfactory)** zur effizienten Abwicklung und Koordination aller Vertriebsprozesse
- ✓ Ein seit 2 Jahren ausgereiftes, **konkurrenzloses Vertriebskonzept mit hervorragenden Ergebnissen:**
  - sichere Auftragsgewinnung (bis zu 50% aus Kaltakquise)
  - schnelle, kalkulierbare Abwicklung (Ø 6 Wochen bis zum Erlass des zukünftigen Bescheids)
  - Abschlusswahrscheinlichkeit bei Anschlussversorgungen: > 90%
  - Ø Bewertungssumme für die bAV: 230.000 EUR
- ✓ Ein attraktives, **leistungsbezogenes Vergütungsmodell mit interessanten Entwicklungsmöglichkeiten** im Unternehmen (z.B. Projekt Management, Junior- oder Senior Partner)



### Das Bernd W. Klöckner® Rentenspiel

Das Bernd W. Klöckner® Rentenspiel ist ein besonderes, neu entwickeltes, urheberrechtlich und markenrechtlich geschütztes Geldspiel. Wirkungsvoll und sofort in der Praxis umsetzbar als eine haptische Verkaufs- und Beratungshilfe der besonderen Art. Weil: Für Sie als Verkäufer und Berater ist es eine Verkaufs- und Beratungshilfe für die Kunden. Das Geschenk für Ihre Kunden, weil sie es als Beratungshilfe behalten können.

Mit dieser einzigartigen, ebenso einfachen wie wirkungsvollen Verkaufshilfe in Form eines Rentenspiels können Sie ein Geschenk mit einer für jeden Kunden wichtigen, sofort verstehbaren Botschaft kombinieren. Ihre Kunden werden ein gutes Gefühl haben, wenn sie sich mit diesem Rentenspiel die finanzielle Situation für die Zukunft aufgezeigt haben. Ein gutes Gefühl deswegen, weil sie reagieren können. Dieses Bernd W. Klöckner® Rentenspiel ist eine kleine Investition mit großer Wirkung. Bestellungen im Shop unter: [www.berndwklöckner.com](http://www.berndwklöckner.com) (Preise gestaffelt – je nach bestellter Stückzahl).

zeit von sechs Prozent effektiv, ergibt sich in unserem Beispiel folgende notwendige Sparrate für den 31-jährigen Beamten:

Zielvermögen (Euro)	Sparrate/Monat (Euro)
652.000	444
750.000	511
830.500	566

© Bernd W. Klöckner

Das bedeutet: Je nach Szenario, je nach Bezügen werden jüngere Beamte künftig einen erheblichen Teil ihrer aktuellen Bezüge für die Pensionslücke aufwenden müssen. Einmal mehr gilt dabei: Finanzberater gewinnen. Finanzrater® verlieren. In jedem Fall ist eines sicher: Wer als Finanzberater Kunden besuchen und beraten will, wird in den kommenden Jahren und Jahrzehnten mehr als genug zu tun haben.

### Termine, Termine

Die Praxis zeigt: Bis heute werden – obwohl es die Renteninformationen seit Jahren gibt – in klassischen Versicherungsagenturen weniger als 50 Prozent der Bestandskunden auf die Renteninformation angesprochen. Geschweige denn hinsichtlich der tatsächlichen Vorsorgelücke beraten. Gleiches gilt auch für die freien Finanzdienstleister.

Wer den Beruf des Finanzdienstleisters mit Leidenschaft lebt, kann über Monate hinaus durchterminieren. Die Zielgruppe der „normalen“ Rentner ist noch lange nicht ausgeschöpft. Und schon kommt die nächste Zielgruppe in Form der Beamten mit ihren sinkenden Pensionen dazu.

Da fällt mir nur ein: Jeder hat die Kunden, die er (oder sie) verdient. Sie haben die Kunden, die Sie verdienen. Sie haben die Abschlüsse und Erfolge, die Sie verdienen. Alles, was Sie tun müssen, lautet: Sprechen Sie es an, immer und immer wieder.

### Finanzplanung konkret

Weitergehende Informationen zu den Beiträgen von Bernd W. Klöckner können Sie regelmäßig in „Finanzplanung konkret“ lesen, dem neuen Beratungsbrief für Profis in der Finanzplanung. „Finanzplanung konkret“, herausgegeben von Bernd W. Klöckner, bietet: angewandte Finanzmathematik, praxisorientierte Steuer- und Rechtsinformationen, Know-how und Wissenstransfer für bessere Geschäfte. „Finanzplanung konkret“ erscheint alle zwei Monate neu im Format DIN A4 mit einem Umfang von 16 bis 20 Seiten je Ausgabe. Zusätzlich erscheint ein- bis zweimal im Jahr ein Spezialreport. Den Beratungsbrief gibt es nur beim Finanzplan-Verlag. Er ist nicht im Buchhandel erhältlich. „Finanzplanung konkret“ erschien erstmalig im März 2005. Eine aktuelle Leseprobe dieses Beratungsbriefes im Internet unter: [www.finanzplan-verlag.de](http://www.finanzplan-verlag.de)

Bernd W. Klöckner® ist Diplom-Betriebswirt und studierte Erwachsenenbildung sowie systemisches Management. Der 35fache Erfolgs- und Bestsellerautor ist der Verkaufs- und Rechen-Trainer Deutschlands. Er kreierte den Begriff des FinanzRater®. Der internationale Top-Trainer ist zudem Gründer und Entwickler einer völlig neuen Beratungsmethodik, „Systemisches Verkaufen und lösungsorientierte Beratung®“. Bereits über 35.000 Finanzdienstleister in derzeit acht Ländern, Schwerpunkt hierbei Deutschland, Österreich, die Schweiz und Frankreich, erlebten mit ihm bislang live, wie sich der Verkaufserfolg mit einfachen Hilfsmitteln innerhalb kürzester Zeit drastisch steigern lässt.

Bernd W. Klöckner® legt Wert auf dauerhaften Nutzen. Er trainiert ausschließlich Gruppen bis ca. 16 Teilnehmer und ab drei Trainingstagen bis zu fünf Trainingstagen je Gruppe. Das garantiert effizientes und unmittelbares Umsetzen der Trainingsinhalte. Das durch zahlreiche Referenzen dokumentierte Ergebnis: Umsatzsteigerungen von 100 Prozent und mehr!

Bernd W. Klöckner, KLÖCKNER-INSTITUT, FINANZ-INSTITUT Klöckner KG  
Tel. 0 26 27 / 97 19 -0 • Fax 97 19 16  
[mail@berndwklöckner.com](mailto:mail@berndwklöckner.com)  
[www.berndwklöckner.com](http://www.berndwklöckner.com)