

versicherungsmagazin

Die Zeitschrift für Finanzdienstleistungen und Vertrieb

Beschwerde- Management

50 Jahre
versicherungsmagazin



Kontakt
zu unzufriedenen
Kunden suchen

GDV: Branche recht
zuversichtlich

bAV: Beratung gegen
Verunsicherung

D&O: Selbstschutz
für Manager

BfA-RENTENBESCHIED

Abschlusschancen für kühle Rechner

Der clevere Finanzdienstleister nutzt den BfA-Rentenbescheid für Termine, Abschlüsse, zufriedene (weil wirklich informierte) Kunden und daraus resultierend für Empfehlungen. Wie das funktioniert, erklärt Vertriebs- und Rechenrainer Bernd W. Klöckner an drei Beispiels-Rentenbescheiden.

Die Hiobsbotschaften für die Menschen, die auf die gesetzliche wie betriebliche Rente vertrauen, überschlagen sich fast täglich. Nehmen wir als Beispiel die Kündigung der Betriebsrente der Commerzbank. Rund 24.000 Angestellte traf es von heute auf morgen. Den verschiedenen Berichten zu diesem Thema folgend bedeutet die Kündigung der Betriebsrente, dass vor allem jüngeren Menschen schnell 300 Euro monatlich in der erhofften Rentenkasse fehlen. Zur Veranschaulichung dieser Problematik ein kleines Zahlenbeispiel: Wer heute 27 Jahre jung ist und diese fehlenden 300 Euro auffangen will (Entnahmezeit über beispielsweise 30 Jahre), muss plötzlich bei einem unterstellten Effektivzins in der Entnahmezeit rund 71.000 Euro mehr bis zum Rentenbeginn ansparen. Bei einem in der Sparzeit höherem Zins von fünf Prozent effektiv bedeutet das eine notwendige, monatliche Sparrate von immer-

hin rund 55 Euro. Könnte man hier noch sagen „Das geht ja noch“, sieht es beim Blick auf die realistische BfA-Rentenberechnung schon ganz anders aus.

Illusion durch vergessene Inflation

Anhand von drei Fällen betrachten wir – mit bestem Dank an die von Dr. Claus Kriebel (www.beratungsrechner.de) zur Verfügung gestellten Zahlen – in den Beispielstabellen A bis C einige BfA-Rentenbescheide inklusive der Auswirkungen der Inflation wie unter Berücksichtigung des gewählten Rentenalters sowie der zu leistenden Kranken-/Pflegeversicherungsbeiträge. Die erste Zeile weist die Zahlen für null Prozent Rentensteigerung, die zweite Zeile die für angenommene 1,5 Prozent und die dritte Zeile die für 3,5 Prozent Rentensteigerung aus.

Das Fatale der versandten BfA-Rentenberechnung liegt im Verschweigen der Auswirkung der Inflation. Es wird zwar – mündlich – darauf hingewiesen, doch es fehlt dem Laien, der solche Berechnungen erhält, an der nötigen Vorstellungskraft. Der jetzige

Hinweis im BfA-Bescheid ist genauso hilfreich (oder auch nicht) wie beispielsweise die Behauptung, dass in 30 Jahren Autos mehr kosten werden als heute. Nochmals: Fatal ist der BfA-Bescheid, weil Ihre Kunden heute Zahlen genannt bekommen, die jedoch erst in vielen Jahren ausgezahlt werden. Hier gilt: Die Kunden können nicht rechnen. Zudem fehlt jede Vorstellungskraft hinsichtlich der Auswirkung der Inflation. Dazu kommt ferner: In den oben dargestellten Beispielen wurde lediglich mit einer Inflation von drei Prozent jährlich gerechnet. Ein Blick in die Tabellen des statistischen Bundesamtes zeigt jedoch, dass verschiedene, zum Leben notwendige Ausgaben, teils weitaus stärker gestiegen sind.

Sind Sie Finanzberater oder „FinanzRater“[®]?

Gerade die derzeitige Lage rund um die gesetzliche Rente bietet enorme Abschlusschancen für qualifizierte Finanzdienstleister. Für Finanzdienstleister, die rechnen, die mit Zahlen spielerisch umgehen können. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Angenommen, ein Kunde, 36 Jahre jung, erinnert sich an die mit 65 Jahren ausgewiesene Rente (bei angenommen 3,5 Prozent Rentensteigerung) in Höhe von 3.700 Euro. Berechnen Sie jetzt die heutige Kaufkraft der diesem Kunden zustehenden Rente für null Prozent Rentensteigerung. Sie haben zwei Minuten Zeit. Die Botschaft lautet: Machen Sie die Probe aufs Exempel.

Wenn Sie jetzt denken „Das können meine Leute“, testen Sie eben Ihre Leute. Testen Sie die Leute Ihrer Organisation, Ihrer Verkaufsmannschaft. Stellen Sie diese kleine Aufgabe, geben Sie Ihren Leuten zwei Minuten Zeit. Was kommt raus? 621 Euro, 578 Euro oder 507 Euro? Wenn Sie, wenn Ihre Leute, die Leute Ihrer Organisation, wirklich locker und spielerisch rechnen können – was wiederum die Voraussetzung für den Zustand Erfolg als Verkäufer und Vermittler ist –, werden Sie die Antwort WISSEN.

BUCHTIPP

Verkaufstraining für Finanzdienstleister, von Bernd W. Klöckner, Gabler Verlag, ISBN: 3-409-12461-6, 29,90 Euro, Bestellung auf Seite 67.



Bernd W. Klöckner, Bestsellerautor sowie Geld- und Verkaufstrainer für Finanzdienstleister