

DAS KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

INVESTMENT

13.08.2009 08:45

Berater, Service & Support, Topnews

Finanzvertrieb: „Mit Fachvorträgen leichter Verträge abschließen“

Steuerberater Jürgen Maifarth empfiehlt Finanzberatern in Zeiten der Finanzmarktkrise neue Wege bei der Kundengewinnung zu gehen. Sein Credo: Neutrale und nicht verkaufsorientierte Fachvorträge leisten dabei gute Dienste.



Quelle: Fotolia

Die Finanzkrise und die daraus resultierenden schlechten Nachrichten in Presse, Funk und Fernsehen haben das Vertrauen vieler Bürger in die Finanzberatung geschädigt oder zerstört. Berater und Vermittler leiden zudem auch an der zunehmende Gesetzesflut, die die Beratung und den Vertrieb eigentlich nicht blockieren sollte. Sie tut es aber dennoch, denn rechtliche Regelungen hemmen das wirtschaftliche Handeln in Sachen Aktivität und Effizienz.

Vereinfacht ausgedrückt: Gesetzliche Verbote und Gebote sind der Entfaltung des unternehmerischen Handelns abträglich, auch wenn Sie etwas Positives bezwecken und erreichen sollen oder können. Der Vertrieb muss weitergehen – trotz Versicherungsvermittlerrichtlinie (VVR), Finanzmarktrichtlinie Mifid, der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes VVG, der VVG-Informationsverordnung usw. Tut er es nicht, wird ein Teil der Vertriebler auf der Strecke bleiben.

Damit es nicht soweit kommt, rege ich aus meiner Erfahrung an: Informieren Sie Ihre Alt- und Neukunden, ohne den Verkaufsgedanken in den Vordergrund zu stellen. Sie haben die große Chance, gemeinsam mit den Altkunden und auch mit Neukunden deren brennendstes Problem zu lösen, nämlich die in der Zukunft entstehenden Rentenlücken über Information und dann mit dem Abschluss einer steuerfinanzierten Altersvorsorge in der Erwerbsphase abzumildern oder zu eliminieren.

Steuerliche Fragen im Blickpunkt

Die steuerlichen Möglichkeiten lassen sich sehr sinnvoll bei abgebrochenen Lebensarbeits- oder auch Rentenbiografien mit Abfindungen einsetzen, um Steuerzahlungen im Vorfeld zu vermeiden oder im Nachhinein über Erstattungen in Sparbeiträge zur Altersvorsorge umzuwandeln.

Hierzu bieten sich vor allen Dingen Investitionen in der ersten Schicht (Basisversorgung) und der zweiten Schicht (Riester-Rente und betriebliche Altersvorsorge (Paragraf 3 Nr. 63 EStG - Neuzusage und Paragraf 40b EStG - Altzusage) an. Auch sollten Renten aus der dritten Schicht mit der günstigen Ertragsanteilsbesteuerung (18 Prozent ab Renteneintrittsalter 65 Jahre) in die Überlegungen einbezogen werden.

Die Finanzbranche hat heute bessere Möglichkeiten denn je, weil der Gesetzgeber die Bürger nicht mehr verständlich erreicht. Die Unsicherheit und Verunsicherung der Bürger war auch vor der Finanzkrise schon riesengroß. Mit der Finanzkrise hat sich dieser Effekt noch verschlimmert. Hier ist Aufklärung, die Sie persönlich weiterbringt, gefragt.

Eine aktuelle von Herrn Professor Dr. Bernd Raffelhüschen erarbeitete Studie kommt zu dem Schluss, dass für die überwiegende Mehrheit der Haushalte nominal weniger als drei Prozent der Altersvorsorge aufgrund der Finanzkrise verloren ist. Gefühlt haben die befragten Bürger statt der drei Prozent gar 20 Prozent verloren. Hier kommt derjenige im Vertrieb weiter, der objektive Aufklärung betreibt, die für den Kunden Geld wert ist.

Unverfängliche Thematik

Planen Sie End- oder Privatkundenveranstaltungen – das Steuerrecht lädt dazu förmlich ein – mit völlig unverfänglichen Themen wie zum Beispiel:

- Zeigen Sie dem Finanzamt die rote Karte
- Retten Sie Ihre Rente: Renten und Steuer – es wird teuer
- Wie spart man durch geschickte Gestaltung als zukünftiger Rentner Steuern
- Steuern sparen mit dem neuen Vorsorgerecht
- Das Alterseinkünftegesetz – Veränderungen für Rentner, Pensionäre und anderen Steuerpflichtigen

Wichtig ist, dabei zu erkennen, dass das Ergebnis für Sie als Berater umso besser wird, je neutraler Sie einladen und vortragen beziehungsweise vortragen lassen. Ein wenig mehr Einsatz und Aufwand an Ressourcen, stärkt die Ertragskraft Ihres Unternehmens. Unter Umständen deckt bereits eine einzige abgeschlossene Riester-Police den finanziellen Aufwand einer solchen Veranstaltung.



Meine Erfahrungen, zum Beispiel bei einem Vortrag zum Thema Alterseinkünftegesetz bei der SEB Bank, haben gezeigt, dass am Vortragsabend Kundenterminierungen von bis zu 40 Prozent möglich sind.

Dabei haben sich rund 50 Prozent der terminierten Kunden rasch für eine Basisversorgung entschieden, die anderen 50 Prozent denken darüber nach.

Mit 75- bis 90-minütigen Fachvorträgen sparen Berater und Vertriebe wertvolle Zeit und erhalten aus dem Stand heraus ein spannendes und aktuelles Thema für Ihre Kundengewinnung und -bindung. Wichtig dabei ist die Auswahl des Referenten: Er sollte neutral sein und nicht aus dem Vertriebsunternehmen oder von einem Produktgeber stammen. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Sachverständige bieten sich dafür an.

Vertriebsmitarbeiter sensibilisieren

Es ist erstaunlich, wie viel Potenzial auf der Straße liegengelassen wird. Oftmals sind die eigenen Vertriebsmitarbeiter, insbesondere bei Banken und Sparkassen, nicht ausreichend für das Thema Akquisition sensibilisiert. Mittels Schulungen durch neutrale Experten lassen sich Vertriebsmitarbeiter auf die gemeinsamen Beratungs- und Vertriebsaufgaben einstimmen.

Bitte denken Sie daran, dass mit dem Sektkorkenknall an Silvester schon wieder ein Steuerjahr verloren ist, an dem Sie nicht gehandelt haben. Wenn Sie es nicht tun, tun es Andere. Dieser Kunde ist dann für einen unüberschaubaren Zeitraum für Sie verloren.



Der Autor: Jürgen Maifarth bietet als Steuerberater und Diplom-Betriebswirt eine Reihe von Vorträgen für Privatkundenveranstaltungen, Berater- und Mitarbeiterschulungen sowie zur gezielten Neukundengewinnung an.

Mehr Informationen unter: www.maifarth.de