

Vertriebschancen nutzen Informationen: Der Schlüssel zu mehr Umsatz

Trotz oder gerade wegen der Finanzkrise und all der schlechten Nachrichten in Presse, Funk und Fernsehen ist die oberste Priorität eines Vermittlers, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen. Gerade in Zeiten von Umbrüchen und Veränderungen stärken interessante Informationen des Vermittlers an sein Klientel die Kundenbindung.

Gesetzliche Verbote und Gebote behindern oft das unternehmerische Handeln, auch wenn sie etwas Positives bezwecken und erreichen sollen oder können. Trotz VVR, MiFID, VVG, VVG-InfoV, VersVerm, UWG, TKG und vielem mehr muss der Vertrieb weitergehen. Tut er es nicht, wird ein Teil der Vertriebler auf der Strecke bleiben.

Damit es nicht soweit kommt, gibt es ein bewährtes Mittel: Informieren Sie Ihre Zielgruppe, ohne den Verkaufsgedanken in den Vordergrund zu stellen. Sie haben dabei die Chance, gemeinsam mit den Alt- und auch mit Neukunden beispielsweise mithilfe der unterschiedlichsten Medien wie Internet oder

Zeitung, aber auch per Direktansprache und Vorträgen, deren dringlichsten Probleme zu lösen.

Mit neutralen Tipps und Tricks das Vertrauen der Kunden gewinnen

Planen Sie beispielsweise Informations- oder Kundenveranstaltungen. Laden Sie dazu als neutrale Referenten auch kompetente Partner wie Steuerberater und Rechtsanwälte ein. Wichtig ist zu wissen, dass das Ergebnis für Sie umso besser wird, je neutraler Sie Ihre Kunden und potenziellen Interessenten informieren. Auch die Themen müssen von Ihnen selbst

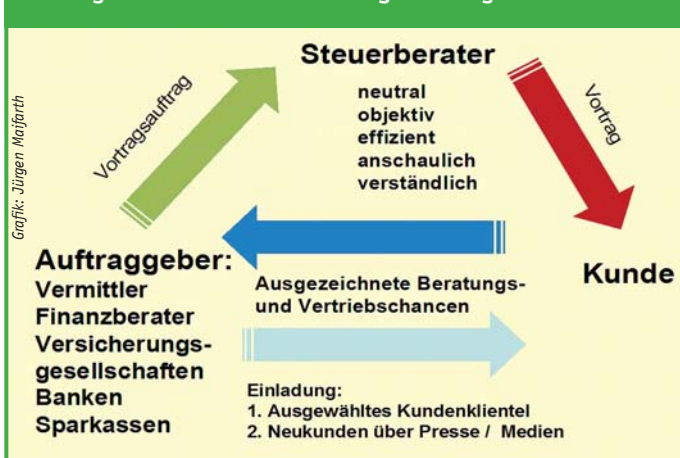


Foto: © chrissharvey - Fotolia.com

Fachvorträgen – exakt abgestimmt auf Ihre Vertriebsziele – sparen Sie dabei wertvolle Zeit und stärken beispielsweise auch durch externe Referenten Ihre Beratungskompetenz.

Doch zu welchen Themen sind nun solche Vorträge und Informationsveranstaltungen sinnvoll? Das für den Normalverbraucher unverständliche Steuerrecht bietet hier ein nahezu unerschöpfliches Potenzial. Auch die

Das magische Dreieck zur Kundengewinnung



Grafik: Jürgen Majfarth

Das Steuerrecht als Vertriebsmotor

Planen Sie Informations- und Kundenveranstaltungen. Das Steuerrecht lädt unter anderem mit folgenden unverfänglichen Themen förmlich dazu ein:

- Zeigen Sie dem Finanzamt die rote Karte
- Retten Sie Ihre Rente
- Renten und Steuer – es wird teuer
- Das Alterseinkünftegesetz – Veränderungen für Rentner, Pensionäre und alle anderen Steuerpflichtigen

ständigen Gesetzesänderungen zu Themen wie Gesundheit oder Rente sorgen immer wieder für neue Ansatzpunkte.

Auf einen Blick

- **Finanzkrise und ständige Gesetzesänderungen erschweren den Vertrieb, bieten aber auch zahlreiche Möglichkeiten zur Kundenansprache**
- **Neutrale Informationen und Tipps helfen, das Kundenvertrauen zu gewinnen**
- **Zeitersparnis und Ertragssteigerung durch Informationsveranstaltungen**

Gesetze im Überblick

Versicherungsvermittlerrecht (VVR), Markets in Financial Instruments Directive (MiFID, zu deutsch: Finanzmarktrichtlinie), Versicherungsvertragsgesetz (VVG), VVG-Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV), Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVerm), Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), Telekommunikationsgesetz (TKG)
Die genauen Gesetzestexte gibt es online unter <http://bundesrecht.juris.de>.

oder von den Referenten objektiv und ohne den Hinweis auf Verkaufsabsichten vorgetragen werden.

Aus der Praxis heraus kann man sagen, dass die Ertragskraft Ihres Unternehmens gestärkt wird, wenn Sie etwas mehr Einsatz und Aufwand für die Ressourcen aufbringen. Gemeint sind insbesondere die Investitionen in kompetente Referenten, aber auch in die Informationsunterlagen für die Kunden. Unter Umständen deckt eine einzige abgeschlossene Riester-Police den überwiegenden finanziellen Aufwand einer solchen Veranstaltung. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass Kundenterminierungen bis zu 40 Prozent am Vortragsabend und Abschlüsse mit hohen Bewertungssummen möglich sind. Mit

Themenvielfalt Rente

Die Rentenproblematik ist mittlerweile in aller Munde und der Informationsbedarf hoch. Ein Beispiel dazu: Interessant für nahezu alle Bürger sind Tipps, wie man die in der Zukunft entstehende Rentenlücke mit dem Abschluss über eine steuerfinanzierte Altersvorsorge in der Erwerbsphase abmildern oder eliminieren kann. Die steuerlichen Möglichkeiten lassen sich unter anderem sehr sinnvoll bei vorzeitig beendeten Arbeitsbiografien mit ausgezahlten Abfindungen einsetzen. Hier können Steuerzahlungen im Vorfeld vermieden oder im Nachhinein über Erstattungen in eine Altersvorsorge umgewandelt werden. Hierzu bieten sich insbesondere Investitionen in der ersten und zweiten Schicht, also in der Basisversorgung wie Basisrente und in der Zusatzversorgung (Riester-Vertrag, Betriebliche Altersversorgung) an.

Auch sollten Renten aus der dritten Schicht (ergänzende private Vorsorge, unter anderem eine Rentenversicherung) mit der günstigen Ertragsanteilsbesteuerung in die Überlegungen einbezogen werden.

Aktuell wären zudem Informationen zum Thema Renten und Steuern. Schon seit Langem steht fest, dass diverse Institutionen (Träger der gesetzlichen Rentenversicherung, berufsständische Versorgungseinrichtungen, Pensionskassen, Pensionsfonds und

Versicherungsunternehmen) Rentenbezugsmitteilungen an eine zentrale Stelle gemäß § 22a Abs. 1 in Verbindung mit § 52 Abs. 38a EStG (Einkommenssteuergesetz) bis zum 1. März des Folgejahres übermitteln müssen. Nachdem die Steueridentifikationsnummern an alle Deutschen verteilt sind, werden vom 1. Oktober bis zum 31. Dezember 2009 die Rentenbezugsmitteilungen für die Veranlagungsjahre 2005 bis 2008 an die zentrale Stelle übermittelt.

Damals wie heute konnte man in der Fachpresse Artikel mit folgendem Tenor finden: „Rentner im Fadenkreuz; Alterseinkünftegesetz setzt Ruheständlern zu“. In 2005 gab es schon Stimmen, die besagten, dass sich die Steuer zahlenden Rentnerhaushalte um circa 1,3 Millionen auf etwa 3,3 Millionen erhöhen werden. Ob Verbände die Steuerkontrollen für Rentner kritisieren oder nicht, es wird keine Rabatte oder Sonderregelungen für steuersäumige Bürger geben. Eine in Fachkreisen angedachte Nichtaufgriffsgrenze muss einfach im Zuge der steuerlichen Gleichbehandlung auf der Strecke bleiben.

Hier sind Finanz- und Steuerberater mit innovativen Ideen und fachlichem Rat gefragt, um entstehende oder entstandene Steuerzahlungen abzumildern.

Das ABC bei Infoveranstaltungen

Um einen Vortrag unter Einbeziehung des Steuerrechts zu halten, sollte der Vermittler grundsätzlich über ein solides, aber nicht unbedingt in die Tiefe gehendes steuerliches Wissen verfügen. Rechtsberatung und Steuerdeklaration scheiden für den Versicherungsagenten oder -makler aus, um nicht in Konflikt mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) zu geraten. Es wäre anzuraten, dass der Vermittler sich nur im Rahmen von Nebenleistungen bewegt. Ein Vermittler darf beispielsweise nicht bei der

Erstellung von Steuerklärungen oder -abschlüssen mitwirken. Weitergehende Informationen, was als Nebenleistung zählt und was nicht, können bei den Steuerberaterkammern auf Landes- oder Bundesebene (www.bstbk.de) erfragt werden.

Das Wichtigste für eine Informationsveranstaltung ist der Termin. Dieser sollte circa sechs Wochen im Voraus fest geplant werden, damit die zum Erfolg führenden Maßnahmen eingeleitet werden können. Dazu gehört, aus dem Bestand erfolgversprechende Zielgruppen auszuwählen und

dann persönlich anzusprechen. Weiterhin besteht die Möglichkeit, in den für Ihre Zielgruppe wichtigen Medien, wie ortsansässigen Zeitungen oder Branchenzeitschriften, Presseartikel zu lancieren.

Von Anschreibaktionen ist abzuraten, da der Rücklauf – wie die Erfahrung zeigt – nicht zufriedenstellend ist. Wichtig ist: Kommen Sie aus Ihrer Komfortzone! Machen Sie es einmal anders als zuvor und vor allen Dingen anders als Ihre Kollegen.



Jürgen Maifarth

Links

Diplom-Betriebswirt Jürgen Maifarth ist als Steuerberater tätig und bietet eine Reihe von Vorträgen im Vertriebsbereich und Privatkundenveranstaltungen an, www.maifarth.de

Artikel im VersicherungsJournal zu diesem Thema: Nummern 99927, 95599, 99098 und 97319.

Sie finden diese Artikel über die Eingabe der Nummer in die Archiv-Funktion (Suchmaske) auf www.versicherungsjournal.de.

Fazit

Bitte denken Sie daran, dass mit dem Sektorkorkenknall an Silvester schon wieder ein (Steuer-)Jahr verloren ist, an dem Sie nicht gehandelt haben. Nutzen Sie gerade in der Krise die gebotenen Möglichkeiten. Die Kunden, die von einem anderen Berater neutraler, besser und schneller beraten werden, sind für einen unüberschaubaren Zeitraum für Sie verloren.