
Vorwort Steffen Horn

Als Berater bestimmen Sie bewusst oder unbewusst die Auswirkungen für heutige und zukünftige Vorsorge. Damit eng verbunden, sind auch Sie Teil des gesellschaftlichen Standards. Wollen Sie mitbestimmen, hinterfragen oder nett umsorgt der multimedialen Informationsgesellschaft Folge leisten? Was heute noch richtig scheint, kann morgen längst ins Gegenteil umschlagen. Im Umkehrschluss, dass was heute schmerzhaft und überflüssig zu sein scheint, morgen seinen notwendigen Platz einnehmen.

„Ein Experte ist ein Mann, der hinterher genau sagen kann, warum seine Prognose nicht gestimmt hat.“ Winston Churchill

Ist es nicht so? Hinterher ist man immer schlauer. Zur leichten Lesbarkeit wurde im Buch die männliche Schreibweise gewählt. Angesprochen sind natürlich immer Leserinnen und Leser! Die nachfolgenden Ausführungen zur Deutschen Rentenversicherung werden auch zukünftig in den Aussagen der Presse, zerrissen oder befürwortet werden. Aber was sind die Hintergründe dafür? Da jedes System nicht nur schlechte, sondern auch gute Seiten hat, stellte ich mir die Frage: Kann man den Blickwinkel ändern und sich auf diese und andere Fragen eine Antwort geben? Verunsicherung und Skepsis, durch Tageszeitungen und Nachrichten hervorgerufen, können nur durch Wissen aufgelöst werden. Denken Sie nur an die Aussage von Dr. Norbert Blüm im Jahr 1986: „Die Rente ist sicher“. Rund dreißig Jahre später, sind die Diskussionen um die Sicherheit der Altersvorsorge nach wie vor aktuell. Die Fragen sind stets die gleichen. Kein Wunder, die Sicherung des Lebensstandards im Alter gehört zu den Grundpfeilern der sozialen Sicherung. Dabei entwickelt sich unsere Gesellschaft in den kommenden Jahren, in einer schneller werdenden Dynamik, hin zu einer Individualisierung und zu mehr Autonomie. Von dort aus zu einem größeren Konkurrenzkampf, vor allem in Arbeitswelt, Universitäten und sogar an Schulen. Dem wiederum folgen die wachsende Isolierung des Einzelnen und der sichtbare Verfall der sozialen Integration. Der Verlust der Gemeinschaft und die Verstärkung eines rücksichtslosen Durchsetzungsstrebens, erfolgen mitten in einer länger andauernden Wirtschaftskrise. In dieser Atmosphäre nimmt die Fürsorgepflicht, den Kindern, der Eltern aber auch sich selbst gegenüber, völlig neue Formen an. Wie treten Sie dem sozialen Zwiespalt entgegen?

In Zukunft bedeutet Vorsorge, auch die Kräfte und Fähigkeiten des Herzens ebenso zu nutzen, wie die Fähigkeiten des Kopfes. Vorsorge für morgen bedeutet aber auch, heute

auf Konsum zu verzichten. Entscheidend ist dabei, dass theoretische Wissen in der Praxis anwenden zu können. Die Alternative dazu: ein verelendeter, emotionsloser Intellekt im vollen Bewusstsein der Fachlichkeit. Es gibt bereits erste Lösungsansätze. Empathie, Emotionen und Fachlichkeit gepaart, in beratender Einfachheit und Ehrlichkeit, können den Alltag ein Stück weit sicherer gestalten.

Ihr Gegenüber will auf Augenhöhe behandelt werden, mitreden, mitbestimmen, verstehen aber auch verstanden werden. Ich möchte mit dem vorliegenden Werk, den offenen Dialog mit Menschen auf Augenhöhe fördern. Beraten & Verkaufen haben dabei sehr viel mit Vertrauen zu tun. Und Vertrauen kommt bekanntlich von Verstehen. Ausgiebiges Zuhören und daraus wachsende Bedürfnisse erkennen – ein Anspruch dem nicht mehr jeder Berater gerecht wird. Ein Produktverkauf kann und darf nie den primären Einstieg in eine Beratung bilden. Wann haben Sie letztmalig durch die Brille Ihres Gegenübers geschaut?

„Zwei Dinge sind zu unserer Arbeit nötig: Unermüdliche Ausdauer und die Bereitschaft, etwas, in das man viel Zeit und Arbeit gesteckt hat, wieder wegzuerwerfen.“ Albert Einstein

Helfen Sie mit, dass verlorengegangene Vertrauen und teilweise Desinteresse im Bereich der Vorsorge, Stück für Stück zurückzugewinnen und die Freude am Job, durch die Freude am Menschen mit zu gestalten. Es gilt wie immer: „Man trifft sich zweimal im Leben, hat auch hier seine Gültigkeit!“ Anstatt „verraten und verkauft“ zu leben, sollten wir mehr und mehr souverän Beraten. Die zukünftige und verstärkte Reglementierung in der Versicherungsbranche, macht es zu einem absoluten Muss, qualitativ zu Beraten.

Wie sich die Möglichkeiten auf die gesetzliche Rentenversicherung auswirken und was das konkret bedeutet, wird in den einzelnen Punkten des Buches immer wieder aufgegriffen. Eigenes und weiterführendes Denken ist dabei absolut erwünscht. Bringen Sie Ihre „Weiterführenden Informationen“ auf Papier und somit in den ersten Schritt der Umsetzung. Sie finden die Möglichkeit hierzu am Ende des Buches. Ihre Ideen geben dem Buch somit eine individuelle Note.

Wenn unser Buch das bewirkt, hat es viel erreicht.

Aber Achtung Es gilt bei einer Rentenberatung das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) zu berücksichtigen. Das Gesetz und deren Inhalte werden deshalb unmittelbar auf den Folgeseiten – im Punkt 1.1 dargestellt.

Ascherleben, im Oktober 2014

*Steffen Horn
Diplom-Ingenieur (FH)
Kontakt unter: st-horn@gmx.de*

Vorwort Dirk R. Schuchardt

„*Bad news are good news*“ – dieser journalistische Grundsatz gilt insbesondere dann, wenn es um die Zukunftsfähigkeit der gesetzlichen Rentenversicherung geht. Natürlich bedarf die private Versicherungswirtschaft als vermeintliches Verkaufsargument eines Schreckensszenarios, so wie es häufig Prof. Kurt Biedenkopf mit dem Gerede von der „Einheitsrente“ getan hat, um ihre Produkte an den Kunden zu bringen. Ein weiteres Argument liefert die Riester-Rente, ohne diese man die Folgen des absinkenden Rentenniveaus künftig voll verkraften müsse. Das Gemeine an dieser Verkaufsstrategie ist, dass ich mein zu verkaufendes Produkt nur dadurch im guten Licht dastehen lassen kann, in dem ich das gesetzliche Rentenversicherungssystem zerrede. Wäre es nicht ehrlicher, die Vorzüge des zu verkaufenden Produktes anzupreisen, ohne das gesetzliche System regelrecht zu mobben? Zu Recht kritisiert Dr. Norbert Blüm, dass der Motor zwangsläufig anfangs müsse zu stottern, wenn man ihm das Benzin erziehe (siehe Interview auf www.rentenfernsehen.de vom 24.02.2012). Dieses „Benzin“ besteht nicht nur aus den Finanzströmen, die man beispielsweise durch Direktversicherungen dem Umlagesystem entzieht, sondern vor allem durch Vertrauen. „*Vertrauen ist der Anfang von allem*“ warb die Deutsche Bank in den 1990er Jahren. Dies gilt hundertprozentig auch für die gesetzliche Rentenversicherung.

Alles und Jeder, der das Umlagesystem der gesetzlichen Rentenversicherung diskreditiert, befeuert nur das Mantra einer selbsterfüllenden Prophezeiung. Wer als Berater behauptet, die Rentenkasse sei leer, dann eine Direktversicherung verkauft und sich der Kunde anschließend über niedrige gesetzliche Renten beklagt, hat geholfen, diese Prophezeiung zu erfüllen.

Dabei ergänzen sich das staatliche Zwangsversicherungssystem und die private Versicherung optimal. Statt in den Widerstreit zu treten, lohnt es sich für beide Seiten über den eigenen Tellerrand zu schauen. So bietet die gesetzliche Rentenversicherung auch denjenigen Schutz, die aufgrund einer Vorerkrankung nie einen Vertrag über eine private BU-Versicherung erhalten würden, Einzahlungen in die gesetzliche Rentenkasse sind automatisch insolvenzsicher und – vielleicht der wichtigste Grund – die Zahlung aus dem gesetzlichen Rentenversicherungssystem ist – fernab von Kriegen, Wirtschafts-, Finanz- und Euro-Krisen – sicher. Ohne private Versicherung hingegen wäre die Stabilität des eigenen Wohlstandes im Alter, für die die Solidargemeinschaft nicht in Mithaftung genommen werden kann, wohl kaum möglich.

Aber auch den Hitzköpfen auf beiden Seiten muss klar sein, dass beide Systeme an der Grunderkrankung „Morbus Demografie“ leiden. Die Kinder, die künftig nicht geboren werden, fehlen genauso, wenn es darum geht, das Umlagesystem am Laufen zu halten, wie es wenn es darum geht, Zinsgewinne zu generieren.

Sie werden mit diesem Buch ein Stück weit „Terra Incognita“ betreten, in dem Sie Seiten aus der Praxis der gesetzlichen Rentenversicherung kennen lernen, die Sie bisher nicht kannten. Das Buch wird Sie nicht zum Rentenberater machen (zumal auch das Gesetz über die außergerichtlichen Rechtsdienstleistungen Ihnen auch genau dieses verbietet), aber Sie werden nicht zuletzt anhand einer echten Rentenauskunft einige Alarmglocken gesetzt bekommen, die Ihnen im Kundengespräch helfen werden, Ihren Kunden den richtigen Weg in Rentenfragen zu weisen. Und dem, der einem guten Rententipp gegeben hat, den wird man auch sein Vertrauen schenken, wenn es um das richtige Versicherungsprodukt oder die geeignete Kapitalanlage geht.

Duisburg, im Oktober 2014

*Dirk R. Schuchardt
Diplom-Verwaltungswirt (FH)
Kontakt unter: post@rentenfernsehen.de*

Deutsche Rentenversicherung - Basis der
Altersvorsorge

Grundwissen und Beispiele für die Beratungspraxis,
Rechtsstand 1. Juli 2014

Horn, S.; Schuchardt, D.R.

2015, X, 139 S. 35 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-06674-1