

Die Rentenversicherung

Organ für den Bundesverband der Rentenberater e.V.

54. Jahrgang

Heft 11 – November 2013

Auszug Seite 201

Autor: Walter Vogts



Nischen besetzen

Sie haben aber eine immense Versorgungslücke! Die knappe verkaufsfördernde Aussage suggeriert, man falle in spätestens dreißig Jahren mit größter Wahrscheinlichkeit der Sozialhilfe anheim, nur sofortiger Abschluss des angebotenen Versicherungsvertrages bewahre davor. Ganz typisch, angeblich wissenschaftlich-genau berechnete vermeintliche Lücken als ein von Zukunftsangst befreiendes Geschäftsmodell.

Mir bereitet es mehr Freude, über Nischen für Rentenberater nachzudenken – und vor allem, tagtäglich zu erleben, wie Kanzleien überdurchschnittlich erfolgreich und zu gefragten Anlaufstellen für ganz spezielle Probleme geworden sind.

MdB und MdL werden nicht wiedergewählt – und finden zu der auf Wahlbeamte und Abgeordnete spezialisierten Rentenberatungskanzlei. Ich berate ausschließlich Hinterbliebene, sagt eine Kollegin, das wissen alle Bestatter im Umkreis, Vorträge halte ich ausschließlich in deren Trauer-Cafes. Rentenberater F. bietet Dienste nur Personen an, die im Ausland wohnen, er benötigt deshalb kein Stadtbüro. Halten Sie es für verrückt, ausschließlich für Hebammen, Existenzgründer, Ordensgemeinschaften, Tanzschulen oder Personen/Firmen mit Berührungängsten zur Künstlersozialkasse tätig zu werden – andere Mandate an Kollegen weiterzureichen oder mit diesen zu kooperieren?

Bauen Sie Verzettelungen ab, nicht in allen Bereichen sind Sie wirklich gut. Besser als andere werden Sie für eine möglichst sehr kleine engumrissene Zielgruppe, lösen deren Engpass. Wettbewerber scheuen sich vor echten Spezialisierungen. Nutzen Sie die Berufsfreiheiten als Rentenberater, gehen Sie ganz gezielt in Marktnischen.

Walter Vogts