

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	5
Vorwort.....	7

Markt- und Strategieausrichtung.....11 *Hans-Georg Schumacher*

1	Aktuelle Chancen zur betrieblichen Altersversorgung (Entgeltumwandlung).....	11
2	Kontaktaufnahme zu Firmen	32

Verkauf in der Praxis – die handwerkliche Anleitung.....77 *Markus Sobau*

1	Das Schlaraffenland für den Verkäufer heißt „Entgeltumwandlung“	77
2	Seien Sie mutig: Verkaufen Sie die bAV.....	78
3	Verhandeln Sie mit dem Unternehmer die Schwerpunkte	79
4	Noch mehr schlagkräftige Argumente	85
5	Altersvorsorge des Chefs: die Chance für noch mehr Umsatz	89
6	Die Präsentation der bAV vor der Belegschaft.....	90
7	Noch mehr Tipps für erfolgreiche Präsentationen und Einzelgespräche	97
8	Verwendung vermögenswirksamer Leistungen (VL) für die bAV	99
9	Ihr Highlight – das Verkaufsgespräch.....	103
10	Cross-Selling – Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf!.....	105

Rechtliche Grundlagen der Entgeltumwandlung.....107 *Felix Hänsler*

1	Einleitung	107
2	Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung.....	110
3	Zusageformen in der betrieblichen Altersversorgung	118
4	Auswahl des Versicherungsunternehmens	121
5	Übertragung einer Anwartschaft auf betriebliche Altersversorgung	122
6	Anpassungsprüfungspflicht von laufenden Leistungen	124
7	Beachtung von Tarifverträgen	125
8	Zuschüsse in Abhängigkeit einer Entgeltumwandlung – „Wenn-dann-Zuschüsse“	128
9	Outsourcing der Beratung an einen Finanzberater.....	129
10	Beratungsdokumentation	131

Die Autoren.....	147
Stichwortverzeichnis.....	149