

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	5
Vorwort	7
Markt- und Strategieausrichtung	11
<i>Hans-Georg Schumacher</i>	
1 Aktuelle Chancen zur betrieblichen Altersversorgung (Entgeltumwandlung)	11
2 Kontaktaufnahme zu Firmen	32
Verkauf in der Praxis – die handwerkliche Anleitung	77
<i>Markus Sobau</i>	
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
<i>Felix Hänsler</i>	
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