

# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort .....	5
Vorwort .....	7
<b>Markt- und Strategieausrichtung .....</b>	<b>11</b>
<i>Hans-Georg Schumacher</i>	
1 Aktuelle Chancen zur betrieblichen Altersversorgung (Entgeltumwandlung) .....	11
2 Kontaktaufnahme zu Firmen .....	32
<b>Verkauf in der Praxis – die handwerkliche Anleitung .....</b>	<b>77</b>
<i>Markus Sobau</i>	
1 Das Schlaraffenland für 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 und Zugangswege zur bAV .....	97
8 Verwendung vermögenswirksamer Leistungen (VL) für die bAV .....	101
9 Ihr Highlight – das Verkaufsgespräch .....	107
10 Cross-Selling – Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf! .....	109
<b>Rechtliche Grundlagen der Entgeltumwandlung .....</b>	<b>111</b>
<i>Felix Hänsler</i>	
1 Einleitung .....	111
2 Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung .....	114
3 Zusageformen in der betrieblichen Altersversorgung .....	123
4 Auswahl des Versicherungsunternehmens .....	126
5 Übertragung einer Anwartschaft auf betriebliche Altersversorgung .....	127
6 Anpassungsprüfungspflicht von laufenden Leistungen .....	129
7 Beachtung von Tarifverträgen .....	130
8 Zuschüsse in Abhängigkeit einer Entgeltumwandlung – „Wenn-dann-Zuschüsse“ .....	133
9 Outsourcing der Beratung an einen Finanzberater .....	134
10 Beratungsdokumentation .....	135
<b>Die Autoren .....</b>	<b>153</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>155</b>