

# 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 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

## **Rechtliche Grundlagen der Entgeltumwandlung.....111** *Felix Häusler*

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

Die Autoren .....	153
Stichwortverzeichnis.....	155