

Hans-Georg Schumacher
Markus Sobau / Felix Hänslar

Entgeltumwandlung – mit System zu höheren Durchdringungsquoten

Ein Leitfaden für den Verkauf
bei mittelständischen Unternehmen



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.....	75
<i>Markus Sobau</i>	
1 Das Schlaraffenland für den Verkäufer heißt „Entgeltumwandlung“	75
2 Seien Sie mutig: Verkaufen Sie die bAV	76
3 Verhandeln Sie mit dem Unternehmer die Schwerpunkte	77
4 Noch mehr schlagkräftige Argumente	83
5 Altersvorsorge des Chefs: die Chance für noch mehr Umsatz.....	87
6 Die Präsentation der bAV vor der Belegschaft.....	88
7 Noch mehr Tipps für erfolgreiche Präsentationen und Einzelgespräche	95
8 Verwendung vermögenswirksamer Leistungen (VL) für die bAV	97
9 Ihr Highlight – das Verkaufsgespräch.....	101
10 Cross-Selling – Nach dem Verkauf ist vor dem Verkauf!.....	103
Rechtliche Grundlagen der Entgeltumwandlung.....	105
<i>Felix Hänslér</i>	
1 Einleitung.....	105
2 Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung	108
3 Zusageformen in der betrieblichen Altersversorgung.....	116
4 Auswahl des Versicherungsunternehmens	119
5 Übertragung einer Anwartschaft auf betriebliche Altersversorgung.....	120
6 Anpassungsprüfungspflicht von laufenden Leistungen	122
7 Beachtung von Tarifverträgen	123
8 Zuschüsse in Abhängigkeit einer Entgeltumwandlung – „Wenn-dann-Zuschüsse“	126
9 Outsourcing der Beratung an einen Finanzberater	127
10 Beratungsdokumentation	129
Die Autoren.....	145
Stichwortverzeichnis.....	147