

Home (/) > BAV-Newsletter Übersicht (/nl123ba456) > Archiv (/nl123ba456/uebersicht) > Juni 2016 (/nl123ba456/uebersicht/06\_2016) > Das BAV-Team stellt sich vor: Andreas Rauch

# Das BAV-Team von Zurich stellt sich vor!

## Andreas Rauch – BAV Spezialist im Osten

Ein Steckbrief dient dazu, interessante Personen und deren Eigenschaften zu beschreiben. Das können Kriminelle sein, die für die Polizei „interessant“ sind. Aber auch wirklich interessante Menschen, mit denen wir tagtäglich zu tun haben. Ihre Geschäftspartner stellen sich einmal ganz persönlich vor! In den nächsten Monaten werden wir Ihnen sukzessive das BAV-Team von Zurich vorstellen. Lesen Sie hier den persönlichen Steckbrief von Andreas Rauch, unser BAV-Spezialist im Osten.

### Steckbrief Andreas Rauch

Andreas Rauch wurde am 03. September 1971 in Ried im Innkreis geboren. Zu meinen Hobbys zählen: Sport (wenn es die Zeit zulässt), Wirtschafts-, und Finanzdienstleistungsthemen, meine Familie (Partnerin mit 18 jährigem Sohn) und mein Hund.

### Beruflicher Werdegang

- ✓ Heeressportler als Ruderer im LZ4 Linz Ebelsberg bis Herbst 1995
- ✓ Strukturvertrieb für 4 Jahre - eine gute Schule, um Verkaufen tatsächlich zu erlernen
- ✓ Selbständig als Unternehmensberater tätig im Bereich: KMU, Finanz- und Automobilbranche. Schwerpunkt waren Vertrieb und Strategieentwicklung
- ✓ Kombinierte Positionen im Verkauf, Verkaufsleitung und der Mitarbeiterführung von 2001 bis heute

### Ausbildungen

- ✓ Ausbildung im Versicherungs- und Bankenbereich
- ✓ Staatlich geprüfter Vermögensberater
- ✓ ausgebildeter Trainer für Kommunikation, Konfliktmanagement und

### Der private Mensch

Da ich aus einer sehr leistungsorientierten Familie stamme und selber mehrere Jahre Rudern als Spitzensport betrieben habe, versuche ich alles, was ich „angehe“ (egal ob privat oder im Berufsleben), mit vollem Engagement voran zu treiben und zu erledigen (manchmal zu engagiert, wie diverse Verletzungen bestätigen).

Ich liebe meinen Beruf, ich liebe das Leben und die Menschen.

Sport betreibe ich nach wie vor sehr gerne, viel seltener als früher, aber immer noch in vielen Variationen, was ich gerne weiter verfolgen werde.

Durch unseren Sohn habe ich mit dem Tennisspielen begonnen, das ich auf mäßigem Niveau, aber mit sehr viel Spaß betreibe. Rudern, Radfahren, Reiten, Windsurfen, Skifahren und Langlaufen und einige Sportarten mehr würde ich gerne wieder intensiver ausüben, das Zeitmanagement verhindert dies leider. Wir reisen auch sehr gerne, wobei sich die Vorstellung – wie so eine Reise auszusehen hat - bei meiner Frau und mir sehr gut deckt, aber unser Sohn versteht da ganz etwas anderes darunter.

Wir: Flight only und ein Mietwagen reicht oder Reisen mit dem Wohnmobil

Unser Sohn: Am besten ein Wellness Hotel oder etwas Vergleichbares.

Wir: Lieben das Spontane! Wo es uns gefällt, da bleiben wir auch länger als vorher gedacht, da wir Urlaube nicht wirklich durchplanen.

Unser Sohn: Muss schon Tage vorher wissen, wo er sich genau aufhalten wird, wie das abläuft, usw..

## Präsentationstechnik

### Ziele für Zurich

Das Thema BAV durch regionale Unterstützung deutlich stärker in die Breite entwickeln. Dafür ist es notwendig, mit vielen interessierten Maklern und Agenten die Wichtigkeit dieses Bereiches zu erarbeiten und unsere Vermittler tatkräftig zu unterstützen, indem wir in unseren drei Regionen WEST, SÜD und OST nachhaltige Betreuungsstrukturen aufbauen.

Wie auch meine Kollegen in West- und Südösterreich, biete ich

- ✓ von der Firmenkundenanalyse – wo wir gemeinsam mögliche BAV-Kundenpotentiale erkennen und Lösungsansätze erarbeiten
- ✓ über das fachliche Coaching unserer Partner vor den anstehenden Terminen
- ✓ bis hin zur Begleitung zum Verkaufstermin bei der Firma und/oder beim Steuerberater

Durch dieses breit gefächerte Service will ich unsere VertriebspartnerInnen so weit begleiten, bis sie selber sicher das Thema BAV entsprechend beherrschen, um weitgehend automatisiert mit jedem Unternehmen über BAV sprechen zu können.

Gerade dieses spontane Reagieren und Eingehen auf Situationen ist in meinem Beruf als BAV-Spezialist ein sehr hilfreicher Punkt, da der Themenkreis der BAV zeitweise ein extrem vielfältiger ist. Die Kunst ist es, auf unterschiedlichste Situationen eingehen zu können und eine möglichst optimale Lösung zu erarbeiten.

**Ich freue mich auf ein Kennenlernen und erste Termine mit Ihnen!**



Andreas Rauch  
–  
BAV-Spezialist  
im Osten

Spezialist für  
Betriebliche  
Altersvorsorge Life

Lassallestraße 7,  
1020 Wien

Mobil: 0664 8532103

Telefon: 01 21720-2013

✉ [andreas.rauch@at.zurich.com](mailto:andreas.rauch@at.zurich.com)  
(<mailto:andreas.rauch@at.zurich.com>)

➤ **Zu den weiteren Artikeln im Newsletter (/nl123ba456/uebersicht/06\_2016/)**