

Übersicht

BAV-Newsletter im Juni

Ende des Vermittlerregisters

Gewinnausschüttung bei GmbH

BAV-Zielsparen 2.0

Sales-Tips für den B2B-Verkauf

BAV ProFit & Vorsorgesymposium

BAV-Newsletter im April

BAV-Newsletter im Februar

Newsletter Archiv

» Home » BAV-Newsletter Übersicht » Übersicht » BAV-Newsletter im Juni



## BAV Newsletter Juni 2015

Hier finden Sie alle Artikel des BAV Newsletters im Juni.

### Versicherungsvermittlerregister

#### Schon Ihre Geschäftspapiere geändert?

Das bisherige Vermittlerregister wurde durch GISA abgelöst. Was das für Sie bedeutet und welche Änderungen vorzunehmen sind, erfahren Sie hier.

[Weiterlesen](#)

#### Service & Kontakt

01 50 125-0

- » E-Mail
- » Wo Sie uns finden
- » Maklernetz

#### Support BAV

- » BAV Ost
- » BAV Mitte
- » BAV West
- » BAV Süd



#### Gewinnausschüttung bei GmbHs SV-pflichtig

Die Gewinnausschüttungen bei GmbHs sind sozialversicherungspflichtig! Das bestätigten auch bereits mehrere Urteile. Wir zeigen Ihnen Lösungsmöglichkeiten via BAV.

[Weiterlesen](#)



#### Flex Invest in der BAV

Mit den Vorteilen der klassischen und der fondsgebundenen Lebensversicherung zu einer sicheren & gewinnbringenden BAV-Lösung.

[Weiterlesen](#)



#### B2B-Sales-Tips

Im Gastbeitrag gibt Johannes Muschik, als Rückschau auf den heurigen BAV-Lehrgang, Tipps im B2B-Verkauf.

Vor allem, wenn es darum geht, vor Gruppen BAV-Lösungen vorzustellen.

[Weiterlesen](#)



#### Save the Dates

Wir bieten heuer wieder zwei BAV ProFIT Seminare im Herbst an. Außerdem ist Zurich erstmals am AssCompact Vorsorgesymposium vertreten.

[Weiterlesen](#)



[Übersicht](#)[BAV-Newsletter im Juni](#)[Ende des Vermittlerregisters](#)[Gewinnausschüttung bei GmbH](#)[BAV-Zielsparen 2.0](#)[Sales-Tips für den B2B-Verkauf](#)[BAV ProFit & Vorsorgesymposium](#)[BAV-Newsletter im April](#)[BAV-Newsletter im Februar](#)[Newsletter Archiv](#)[» Home » BAV-Newsletter Übersicht » Übersicht » BAV-Newsletter im Juni » Ende des Vermittlerregisters](#)

## Vermittlerregister NEU

GISA löst das derzeitige Vermittlerregister ab.  
Aktualisierung der Geschäftspapiere notwendig!

### Aktualisierung der Geschäftspapiere wegen GISA nötig!

GISA ist die Abkürzung für **G**ewerbe-**I**nformations **S**ystem **A**ustria. In dieses System wurde per 30. März 2015 auch das Vermittlerregister – wie zahlreiche andere dezentrale Register – aufgenommen.

Das soll Vorteile, z.B. bei Gewerbeanmeldung, Standortverlegungen, Betriebseröffnungen, etc. bringen.

#### Aktualisierung der Geschäftspapiere notwendig!

Aktuell **nachteilig** ist, dass sich mit der Umstellung des Vermittlerregisters auch Ihre **Gewerberegisternummer** änderte und durch die GISA-Zahl ersetzt wurde. Nachteilig deshalb, weil Versicherungsvermittler die Gewerberegisternummer bzw. nun die GISA-Zahl auf Geschäftspapieren anführen, diese also ändern, müssen. Doch es ist gar nicht so einfach, diese herauszufinden, denn von Seiten der Behörden hat **keine entsprechende Information stattgefunden**.

Vorab zur rechtlichen Ausgangsbasis: Die **Verpflichtung betreffend GISA-Zahl** ergibt sich aus **§ 137f der Gewerbeordnung**, wo definiert ist, was man auf den „eigenen Papieren und Schriftstücken“ anzugeben hat:

[§ 137f der Gewerbeordnung](#)

#### Praxistipps zur GISA-Nummer

##### So finden Sie Ihre GISA-Nummer:

Das neue Register ist unter [www.gisa.gv.at/versicherungsvermittlerregister](http://www.gisa.gv.at/versicherungsvermittlerregister) erreichbar. Die Bedienung der Suchmaske ist leider **nicht wirklich einfach**. Bei unseren Tests kam leider oftmals die Fehlermeldung **"Suchanfrage ergab kein Ergebnis"**.

Um zum Ziel zu gelangen, müssen Sie leider sehr viele Informationen eingeben und diese auch wissen. Fehlt etwas, kommt oftmals eine Fehlermeldung, weil das System nicht sehr tolerant ist.

Um Ihnen die Suche etwas zu erleichtern, haben wir Ihnen **einen Leitfaden** erstellt:

Bitte beachten Sie, dass Sie **pro Gewerbe eine GISA-Nummer** haben! Also etwa als Versicherungsvermittler, als Gewerblicher Vermögensberater und auch als Unternehmensberater. All diese Nummern müssen Sie auf Ihren Geschäftsunterlagen anführen. Alles weitere finden Sie im folgendem Leitfaden:



##### GISA Suchleitfaden

[PDF-Download](#)

Wir werden weiter verfolgen, ob sich an diesen Abfrage-Routinen etwas ändert und Sie darüber informieren. Da aber an diesem Projekt zahlreiche Behörden beteiligt sind, sind wir nicht sehr optimistisch.

##### Unser Tipp:

Bestehende Gewerbeinhaber werden unseren Informationen nach **nicht von der Behörde verständigt**, wie ihre neue GISA-Nummer lautet.

Machen Sie sich selbst schlau und suchen Sie Ihre neue GISA-Nummer(n). Notieren Sie sich, dass Geschäftsunterlagen binnen 3 Jahren zu ändern sind. Und bei jeder Änderung – also z.B. Änderungen auf Homepage, Nachdruck Geschäftspapiere etc. – checken Sie,

## Übersicht

### BAV-Newsletter im Juni

Ende des Vermittlerregisters

#### Gewinnausschüttung bei GmbH

BAV-Zielsparen 2.0

Sales-Tips für den B2B-Verkauf

BAV ProFit & Vorsorgesymposium

### BAV-Newsletter im April

BAV-Newsletter im Februar

Newsletter Archiv

» [Home](#) » [BAV-Newsletter Übersicht](#) » [Übersicht](#) » [BAV-Newsletter im Juni](#) » [Gewinnausschüttung bei GmbH](#)



## Gewinnausschüttung bei GmbH

Für GmbHs ist die Gewinnausschüttung sozialversicherungspflichtig – eine BAV bietet hierfür eine optimale Lösung.

## Einbeziehung von Gewinnausschüttungen bei GmbHs in die GSVG-Beitragsgrundlage

Die SVA, also die Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft, hat – testweise beginnend mit Herbst 2013 – in einigen Bundesländern die Versichertengruppe der Gesellschafter-Geschäftsführer in einem Schreiben dazu aufgefordert, die Höhe der Gewinnausschüttungen bekannt zu geben. Solange dieser Aufforderung nicht nachgekommen wird, werden laut diesem Schreiben die Beiträge auf **Basis der Höchstbeitragsgrundlage vorgeschrieben**.

**Unser Tipp:** Diese Briefe der SVA sollten Betroffene auf jeden Fall beantworten! Entweder mit der Information, dass keine Ausschüttung erfolgt ist. Oder – um hohe Vorschreibungen zu vermeiden – die konkreten Gewinnverteilungsbeschlüsse weiterleiten. Vorab sollten Unternehmen sich jedoch Rat beim Steuer- und Versicherungsprofi einholen.

### Rechtliche Sachlage und Lösungsmöglichkeit:

Hintergrund dieses Schreibens ist, dass bei den GSVG-pflichtversicherten Gesellschafter-Geschäftsführern einer GmbH nach dem Gesetz (§ 25 Abs. 1 GSVG) auch die Gewinnausschüttung zur Beitragsgrundlage gehört. Da es sich dabei in der Regel um endbesteuernte Einkünfte handelt, die **nicht in der Einkommensteuererklärung aufscheinen**, wurde diese – laut einiger SpezialistInnen verfassungsrechtlich ohnehin bedenkliche – Regelung bisher kaum umgesetzt.

Es sind hierbei **wesentliche Unterschiede** zu beachten:

#### Unterschiede im Überblick



**Die Androhung der Beitragsvorschreibung** auf Basis der **Höchstbeitragsgrundlage** ergibt sich aus **§ 25 Abs. 5 GSVG**. Für Versicherte bzw. auch Mehrfachversicherte, die mit ihren Beitragsgrundlagen ohnedies schon die Höchstbeitragsgrundlage ausschöpfen, kann die zusätzliche Einbeziehung der Gewinnausschüttung aber zu keiner Beitragsnachbelastung führen.

#### Geplante Erhöhung der KEST bei Gewinnausschüttungen ab 2016

Die Kapitalertragsteuer (KESt) soll laut derzeitigem Stand der Steuerreform generell auf 27,5% erhöht werden. Die erhöhte KESt betrifft insbesondere Gewinnausschüttungen von Kapitalgesellschaften, wohl aber auch Zuwendungen aus Privatstiftungen und Veräußerungsgewinne aus Kapitalvermögen. Die Verfassungskonformität dieser künftigen Differenzierung (bei Zinserträgen aus Sparbüchern und Girokonten bei Kreditinstituten soll weiterhin der aktuelle KESt-Satz von 25% bleiben) scheint derzeit fraglich.

Bei Ausschüttungen muss die GmbH die Kapitalertragsteuer einbehalten und an das Finanzamt abführen. Der Gesellschafter, der die Ausschüttung erhält, braucht diese nicht mehr in seine persönliche Steuererklärung aufnehmen. Unterm Strich wird die Ausschüttung damit höher besteuert und man kommt auf einen effektiven Abzug von 45,625% anstatt der bisherigen 43,75%.

### Geeignete BAV-Alternative zur Gewinnausschüttung

Die klassische Form einer Firmenpension – speziell für die Geschäftsleitung, das

#### Service & Kontakt

01 50 125-0

- » [E-Mail](#)
- » [Wo Sie uns finden](#)
- » [Maklernetz](#)

#### Support BAV

- » [BAV Ost](#)
- » [BAV Mitte](#)
- » [BAV West](#)
- » [BAV Süd](#)



Management oder für Schlüsselkräfte – ist die „**Direkte Leistungszusage**“. Das Unternehmen verspricht in einer schriftlichen Vereinbarung – der „Pensionszusage“ – für die Firmenpension des/der Begünstigten aufzukommen.

**Anstelle eines herkömmlichen Entgelts oder als Ersatz für die oben erwähnte sozialversicherungspflichtige Gewinnausschüttung bietet die Direkte Leistungszusage mehrere Vorteile und Effekte**, die sowohl im Unternehmen als auch vom Begünstigten genutzt werden können:

Flexibilität steht an erster Stelle

Plus-Punkte für Unternehmen

Das Unternehmen bestimmt sowohl die Höhe der Beiträge als auch den Leistungsumfang:

- die Alterspension zur Erhaltung des Lebensstandards nach der Aktivphase
- eine Witwen-/Witwer- bzw. Waisenpension als Absicherung der Hinterbliebenen kann optional eingebaut werden

### Unser Tipp:

Werte BeraterInnen, nutzen Sie die verschärfte Kontroll- und Durchführungspraxis der SVA, um Ihre KundInnen optimal zu beraten. Weisen Sie auf diese neuen Steuererhöhungen und die dadurch drohende finanzielle Mehrbelastung hin und zeigen Sie den Ausweg in Form einer BAV-Lösung auf. Eine Win-win-Situation für alle!

->> Zu den weiteren Artikeln im Newsletter

#### Versicherungen für Sie

Autoversicherung  
Motorradversicherung  
Haushaltsversicherung  
Eigenheimversicherung  
Unfallversicherung  
Rechtsschutzversicherung  
Lebensversicherung

#### Für Firmenkunden

Betriebsversicherung  
Firmen-Kfz  
Kollektivunfall  
Firmenrechtsschutz

#### Service

Kfz-Zulassung  
Schaden melden  
Gratis App "Zurich zApp"  
Grüne Karte  
Zurich Anwaltsnetz  
Zahlungsinfo  
Routenplan inkl. Streckenwetter

#### Kontakt

Beratungstermin vereinbaren  
Online abschließen  
Zurich in Ihrer Nähe  
Newsletter

#### Social Media

 YouTube  
 Facebook  
 Xing  
 Kununu  
 Twitter

ob die GISA-Nummer bereits dort getauscht wurde.

Die Zeit vergeht schneller als man denkt. Nehmen Sie die Änderungen am besten gleich vor!

[->> Zu den weiteren Artikeln im Newsletter](#)

---

<b>Versicherungen für Sie</b>	<b>Für Firmenkunden</b>	<b>Service</b>	<b>Kontakt</b>	<b>Social Media</b>
Autoversicherung	Betriebsversicherung	Kfz-Zulassung	Beratungstermin vereinbaren	 YouTube
Motorradversicherung	Firmen-Kfz	Schaden melden	Online abschließen	 Facebook
Haushaltsversicherung	Kollektivunfall	Gratis App "Zurich zApp"	Zurich in Ihrer Nähe	 Xing
Eigenheimversicherung	Firmenrechtsschutz	Grüne Karte	Newsletter	 Kununu
Unfallversicherung		Zurich Anwaltsnetz		 Twitter
Rechtsschutzversicherung		Zahlungsinfo		
Lebensversicherung		Routenplan inkl. Streckenwetter		

#### Versicherungen für Sie

Autoversicherung  
Motorradversicherung  
Haushaltsversicherung  
Eigenheimversicherung  
Unfallversicherung  
Rechtsschutzversicherung  
Lebensversicherung

#### Für Firmenkunden

Betriebsversicherung  
Firmen-Kfz  
Kollektivunfall  
Firmenrechtsschutz

#### Service

Kfz-Zulassung  
Schaden melden  
Gratis App "Zurich zApp"  
Grüne Karte  
Zurich Anwaltsnetz  
Zahlungsinfo  
Routenplan inkl. Streckenwetter

#### Kontakt

Beratungstermin vereinbaren  
Online abschließen  
Zurich in Ihrer Nähe  
Newsletter

#### Social Media

 YouTube  
 Facebook  
 Xing  
 Kununu  
 Twitter

## Übersicht

### BAV-Newsletter im Juni

Ende des Vermittlerregisters

Gewinnausschüttung bei GmbH

#### BAV-Zielsparen 2.0

Sales-Tips für den B2B-Verkauf

BAV ProFit & Vorsorgesymposium

### BAV-Newsletter im April

BAV-Newsletter im Februar

Newsletter Archiv

» [Home](#) » [BAV-Newsletter Übersicht](#) » [Übersicht](#) » [BAV-Newsletter im Juni](#) » [BAV-Zielsparen 2.0](#)



## BAV-Zielsparen 2.0

So ertragreich kann Sicherheit sein – Zurich Flex Invest als Einsatzmöglichkeit in der BAV.

## Zurich Flex Invest als Bestandteil der BAV

Neben der klassischen Lebensversicherung kann in der **Betrieblichen Altersvorsorge** auch – wenn für KundInnen geeignet – die fondsgebundene Lebensversicherung zum Einsatz kommen. Das Verhältnis von Sicherheit und Ertrag ist eines der wesentlichen Themen im Rahmen der BAV. Während für einige KundInnen Garantien ganz wesentlich sind, bevorzugen andere wiederum Alternativkonzepte, da Garantien natürlich auch Einbußen bei der Rendite bedeuten.

### Zurich Flex Invest – das Hybridprodukt

Mit einer neuen Lebensversicherung lässt Zurich seit Jänner 2015 aufhorchen. Zurich Flex Invest ist eine so genannte **Hybridversicherung**. Also eine Lebensversicherung, die die Vorteile einer fondsgebundenen Lebensversicherung mit jenen einer klassischen kombiniert. Das bedeutet, die Ertragschancen der fondsgebundenen Lebensversicherung werden um die Sicherheit durch den Garantiezins der klassischen Lebensversicherung ergänzt. Vorselektierte Fondskörbe (ausgewogen, dynamisch und progressiv) erleichtern dabei die Auswahl für unsere KundInnen. Prinzipiell steht aber die gesamte Fondspalette des Zurich Vario Invest zur Verfügung.

**Hohe Flexibilität** Die Entscheidung, wie viel Prozent klassisch und wie viel fondsgebunden veranlagt werden, treffen die KundInnen. Je nach Durchführungsweg und dessen gesetzlichen Rahmenbedingungen können zwischen 10 und 50 Prozent der Prämie klassisch veranlagt werden. Die Aufteilung kann innerhalb dieser Bandbreite und auf Basis der gesetzlichen Parameter jederzeit geändert und an die Marktsituation angepasst werden.

**Durch Umschichtung** von der fondsgebundenen in die klassische Lebensversicherung können Gewinne abgesichert werden. Sowohl Entnahmen als auch Zuzahlungen sind möglich. Die monatliche Mindestprämie liegt in der BAV bei 25 Euro, die Mindestlaufzeit beträgt 10 Jahre.

### Wie lässt sich der Flex Invest in der BAV einsetzen?

ArbeitgeberInnen können den Flex Invest im Rahmen der **Vorsorge für und in ihrem Betrieb** aus mehreren Gründen gut einsetzen. Anbei ein paar Ideen zur Anwendung:

Altersvorsorge

Besicherung von Firmenkrediten

Rückdeckungen

Im Rahmen der **steuerfreien Zukunftssicherung** ist neben der klassischen Lebensversicherung (insbesondere für ältere ArbeitnehmerInnen) und der fondsgebundenen Lebensversicherung (für jüngere ArbeitnehmerInnen) auch der Flex Invest als Hybridprodukt gut geeignet.

Durch die Kombination der Vorteile aus beiden Lösungen können KundInnen, entsprechend ihrer persönlichen Lebensphasen, die Gewichtung flexibel wählen.

### Breite Produktpalette

Somit bietet Zurich alle im Rahmen der **Betrieblichen Vorsorge** für FirmenkundInnen notwendigen Versicherungslösungen an und stellt den PartnerInnen und KundInnen eine **breite Palette von Produkten** zur Verfügung:

### Service & Kontakt

01 50 125-0

- » [E-Mail](#)
- » [Wo Sie uns finden](#)
- » [Maklernetz](#)

### Support BAV

- » [BAV Ost](#)
- » [BAV Mitte](#)
- » [BAV West](#)
- » [BAV Süd](#)



Die klassische, die fondsgebundene Versicherung, das Hybridmodell und top Risikovorsorgelösungen für Ableben, Unfall, die Grundfähigkeits- sowie Berufsunfähigkeitsvorsorge.

**Für Rückfragen** stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:



### **Gerhard Danler & das gesamte BAV-Team**

Telefon: 01 50 125-0

[office.bav-life@at.zurich.com](mailto:office.bav-life@at.zurich.com)

->> [Zu den weiteren Artikeln im Newsletter](#)

#### **Versicherungen für Sie**

Autoversicherung  
Motorradversicherung  
Haushaltsversicherung  
Eigenheimversicherung  
Unfallversicherung  
Rechtsschutzversicherung  
Lebensversicherung

#### **Für Firmenkunden**

Betriebsversicherung  
Firmen-Kfz  
Kollektivunfall  
Firmenrechtsschutz

#### **Service**

Kfz-Zulassung  
Schaden melden  
Gratis App "Zurich zApp"  
Grüne Karte  
Zurich Anwaltsnetz  
Zahlungsinfo  
Routenplan inkl. Streckenwetter

#### **Kontakt**

Beratungstermin vereinbaren  
Online abschließen  
Zurich in Ihrer Nähe  
Newsletter

#### **Social Media**

YouTube  
 Facebook  
 Xing  
 Kununu  
 Twitter

## Übersicht

### BAV-Newsletter im Juni

Ende des Vermittlerregisters

Gewinnausschüttung bei GmbH

BAV-Zielsparen 2.0

**Sales-Tips für den B2B-Verkauf**

BAV ProFit & Vorsorgesymposium

BAV-Newsletter im April

BAV-Newsletter im Februar

Newsletter Archiv

» [Home](#) » [BAV-Newsletter Übersicht](#) » [Übersicht](#) » [BAV-Newsletter im Juni](#) » [Sales-Tips für den B2B-Verkauf](#)



## B2B Verkaufstipps

Sales-Tips für den B2B-Verkauf mit dem Schwerpunkt: 'Wie überzeugen Sie Gruppen'. Erkenntnisse aus dem BAV-Lehrgang 2015

### Verkauf an FirmenkundInnen ist anspruchsvoll

Der Verkauf im FirmenkundInnen-Geschäft ist nicht gerade als einfach zu bezeichnen. Wer sich im B2B-Bereich also nicht auf endlose Einzelgespräche, bei denen man am Ende ergebnislos den Tisch verlässt, einlassen möchte, kommt um zwei Dinge nicht herum:

1. Einbindung aller EntscheidungsträgerInnen
2. Durchdachte Strategie für die einzelnen Phasen des Verkaufs

So einfach diese beiden Prinzipien zunächst anmuten: In der Praxis stellen sie viele VerkäuferInnen vor Herausforderungen.

### Verkauf an Gruppen: Alle gegen einen!

Entscheidungen für BAV-Verträge werden oft von mehreren „Instanzen“ und Personen im Unternehmen getroffen. Neben der Geschäftsführung haben etwa auch Betriebsrat, Finanzabteilung, Gesellschafter und deren Angehörige ein Wort mitzureden. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird ein externer Steuerberater gegen Ende der Verhandlungen vom Kunden involviert. Sitzen plötzlich alle diese Entscheider an einem Tisch, stehen wir Verkaufsprofis vor der Herausforderung, im Gespräch laufend die Rollen zu wechseln.

#### Rollen im Verkaufsgespräch:

Einmal sind wir **Moderator** und helfen, die verschiedenen Interessen herauszuarbeiten. Bald darauf wechseln wir in die Rolle des **Fachexperten**, erörtern Durchführungswege und Lösungen. Plötzlich müssen wir als **Mediator** eingreifen, weil Wünsche und Vorstellungen der Parteien voneinander abweichen, was ohne unsere Schlichtung den Abschluss gefährden würde.

Das ist schweißtreibende Arbeit und in der Hitze des Gefechtes bleibt oft nur wenig Zeit zum Nachdenken. Um hier, in der Feuerlinie, zu bestehen, brauchen wir solide Kommunikationswerkzeuge, die gerade bei hohem Adrenalinpiegel funktionieren.

#### Tipp:

Um auch in turbulenten Verhandlungen die Kundengruppe bei der Stange zu halten: „Setzen Sie an den Beginn eine Agenda und schließen Sie einen Gruppenvertrag.“

### Sicherheit und Souveränität mit der Ablaufklärung

Drei häufige Situationen müssen wir im BAV-Geschäft meistern:

- Die Erstpräsentation, bei der wir uns einem neuen Kunden vorstellen.
- Das Wettbewerbsgespräch, in dem wir uns von der Konkurrenz unterscheiden.
- Den Abschluss, sobald es um den konkreten Auftrag geht.

Bei allen drei Gelegenheiten wird ihnen eine **Ablaufklärung in Form einer Agenda** gute Dienste leisten. Geben Sie zunächst der Kundengruppe einen Überblick, worüber Sie sprechen werden, und wie Sie sich den Ablauf des Termins vorstellen. Das signalisiert gründliche Vorbereitung und inhaltliche Professionalität.

Bedenken Sie, eine Gruppe braucht klare Orientierungspunkte und will nicht raten, worum es geht. Werden Änderungen oder Ergänzungen gewünscht, erfahren Sie das vorher und können sich darauf einstellen.

#### „Wie viele Punkte soll ich in einem Gespräch behandeln?“

Mindestens vier, höchstens sechs. Haben Sie mehr Themen unterzubringen, dann gruppieren Sie diese zu max. sechs Überschriften, die Ihre Kernbotschaften beinhalten. Dazu noch ein **Tipp**: Sollten Sie Unterlagen verwenden, dann müssen diese mit der Gliederung Ihres Ablaufplans übereinstimmen! Kündigen Sie die Inhalte nur an und lassen Sie sich auch durch Rückfragen nicht verleiten, schon jetzt inhaltliche Antworten zu geben. Dazu ist ausreichend Zeit im eigentlichen Verkaufsdialo. Vorab geht es um die

### Service & Kontakt

01 50 125-0

- » [E-Mail](#)
- » [Wo Sie uns finden](#)
- » [Maklernetz](#)

### Support BAV

- » [BAV Ost](#)
- » [BAV Mitte](#)
- » [BAV West](#)
- » [BAV Süd](#)



Vorbereitung der Gesprächsbasis. Fragen Sie die Kunden auch nach besonderen Interessen, eventuell wünscht man sich ja von Ihnen, auf ein Kapitel ganz besonders einzugehen.

### Feedback einfordern

Ist die Agenda präsentiert, dann fragen Sie Ihre Kunden: „Entspricht das Ihren Erwartungen?“ An dieser Stelle äußern Teilnehmer in unseren Seminaren öfters Bedenken. „Was ist, wenn die Antwort 'Nein' wäre?“ Zu Beginn Ihres Dialogs mit der Gruppe haben Sie alle Möglichkeiten in der Hand, den Ablauf zu gestalten. Meistens, sofern Sie gut vorbereitet sind, kommt ohnehin Zustimmung. Und wenn dem einmal nicht so ist, dann fragen Sie einfach, was (stattdessen) von Ihnen erwartet wird und richten sich danach. In jedem Fall starten Sie mit einem klaren Signal in den Verkaufsdialog: Die Zuhörer, Ihre Kunden, können entscheiden!

### Keine Diskussion erzwingen!

Erwarten Sie keine überschwängliche Zustimmung. Stummes Nicken ist schon in Ordnung. Bestätigen Sie kurz und bündig: „Fein, freut mich, dass auch Sie diese Punkte erwarten!“ Macht ein Gruppenmitglied einen Kommentar, so fragen Sie in die Runde, ob alle dieser Meinung sind. Sie brauchen stets die ganze Gruppe.

**Eine Grundregel im B2B-Verkauf** ist: Alle sind gleich wichtig für den Abschluss. Daher sind auch Änderungen bei der Ablaufklärung Gruppenbeschluss!

### Noch keine inhaltlichen Antworten geben

Stellen Gruppenmitglieder inhaltliche Fragen („Geht es da um ...?“, „Wie funktioniert ...?“), „Sprechen Sie auch über ...?“) dann führen Sie aus, wann bzw. bei welchem Tagesordnungspunkt Sie darauf eingehen („Ja, darauf komme ich bei Punkt 4 genau zu sprechen.“). Inhaltliche Antworten wären an dieser Stelle verfrüht! Fragen Kunden nach Inhalten, die Sie nicht vorbereitet haben, dann vertagen Sie diese auf einen anderen Termin. Manchmal kann es auch sein, dass nicht Sie, sondern ein Kollege oder Mitarbeiter für bestimmte Sachthemen zuständig ist. Scheuen Sie sich nicht, das **offen anzusprechen** („Zu diesem Thema ist Herr M. unser Experte, er ruft Sie morgen an.“).

„Das Wichtigste, das ich im BAV-Training an Neuem gelernt habe, ist die Agenda!“, so die **Rückmeldung eines unserer Teilnehmer aus dem BAV-Lehrgang 2015**. Neben einer gründlichen Gesprächsvorbereitung ist die Ablaufklärung unabdingbar für das Gelingen eines B2B-Verkaufs. Ein kleiner Schritt, der im Dialog oft weniger als eine Minute in Anspruch nimmt. Dafür mit einem umso größeren Hebel. Viel Erfolg!



### Gastbeitrag von:

Johannes Muschik

Geschäftsführer der VermittlerAKADEMIE  
und Spezialist für B2B/B2C Sales.

Die nächsten Seminare mit ihm finden bei Zurich im Herbst 2015 statt.

->> [Zu den weiteren Artikeln im Newsletter](#)

#### Versicherungen für Sie

Autoversicherung  
Motorradversicherung  
Haushaltsversicherung  
Eigenheimversicherung  
Unfallversicherung  
Rechtsschutzversicherung  
Lebensversicherung

#### Für Firmenkunden

Betriebsversicherung  
Firmen-Kfz  
Kollektivunfall  
Firmenrechtsschutz

#### Service

Kfz-Zulassung  
Schaden melden  
Gratis App "Zurich zApp"  
Grüne Karte  
Zurich Anwaltsnetz  
Zahlungsinfo  
Routenplan inkl. Streckenwetter

#### Kontakt

Beratungstermin vereinbaren  
Online abschließen  
Zurich in Ihrer Nähe  
Newsletter

#### Social Media

YouTube  
 Facebook  
 Xing  
 Kununu  
 Twitter

**Übersicht**
**BAV-Newsletter im Juni**

Ende des Vermittlerregisters

Gewinnausschüttung bei GmbH

BAV-Zielsparen 2.0

Sales-Tips für den B2B-Verkauf

**BAV ProFit & Vorsorgesymposium**

 > [BAV-Newsletter im April](#)
[BAV-Newsletter im Februar](#)
[Newsletter Archiv](#)

 » [Home](#) » [BAV-Newsletter Übersicht](#) » [Übersicht](#) » [BAV-Newsletter im Juni](#) » [BAV ProFit & Vorsorgesymposium](#)


## Haben Sie Interesse am BAV ProFIT Update?

Um Sie weiterhin topaktuell informieren zu können, bieten wir auch heuer unsere BAV-ProFIT-Seminare im Herbst an. Am genauen Programm feilen wir noch, aber es warten wieder aktuelle **Fachbeiträge** zwecks Know-how-Transfers und **praktische Tipps** zur Verkaufsunterstützung im Sinne von Do-how auf Sie.

**Die Termine:**

- 30.9.-1.10. Österreich West (in der Nähe von Salzburg)
- 6.10.-7.10. Österreich Ost (in der Nähe von Wien)

**Bei Interesse** können Sie sich gerne auf unsere Info-Liste setzen lassen. Eine E-Mail an Ihre [Life-](#) bzw. [BAV-SpezialistInnen in der Region](#) genügt und wir halten Sie am Laufenden und informieren Sie frühzeitig über Referenten und Programm!

**Service & Kontakt**
**01 50 125-0**

- » [E-Mail](#)
- » [Wo Sie uns finden](#)
- » [Maklernetz](#)

**Support BAV**

- » [BAV Ost](#)
- » [BAV Mitte](#)
- » [BAV West](#)
- » [BAV Süd](#)

## Save the Date – Vorsorgesymposium 25.06.2015

Zurich ist erstmalig beim **AssCompact Vorsorgesymposium als Aussteller vertreten**. AssCompact bietet im Rahmen des Symposiums ein breites Spektrum an Know-how aus verschiedenen Blickwinkeln. Als Referenten konnten hochkarätige Branchenprofis aus der Praxis gewonnen werden. An einem Tag komprimiert steht intensives vertiefendes Wissens-Update und netzwerken mit den AnsprechpartnerInnen aus der Versicherungsbranche auf dem Programm. Sie können gespannt sein!

**Die Eckdaten:**
**Donnerstag, 25. Juni 2015**

 Austria Trend Eventhotel Pyramide  
 Parkallee 2, 2334 Vösendorf

**Zeitplan:**

 09:00 Uhr Einlass für BesucherInnen  
 09:30 Uhr Veranstaltungs- und Seminarbeginn  
 16:30 Uhr Get-together  
 18:00 Uhr offizielles Ende/Beginn Abbau der Ausstellerstände

**Nähere Informationen** sowie das Programm zum Vorsorge Symposium finden Sie [hier](#).

Und [hier gibt's den Standplan](#).

**Sichern Sie sich gleich Ihre Eintrittskarte:**

 ->zum [Kartenverkauf](#)

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

-&gt;&gt; Zu den weiteren Artikeln im Newsletter



### Versicherungen für Sie

Autoversicherung  
Motorradversicherung  
Haushaltsversicherung  
Eigenheimversicherung  
Unfallversicherung  
Rechtsschutzversicherung  
Lebensversicherung

### Für Firmenkunden

Betriebsversicherung  
Firmen-Kfz  
Kollektivunfall  
Firmenrechtsschutz

### Service

Kfz-Zulassung  
Schaden melden  
Gratis App "Zurich zApp"  
Grüne Karte  
Zurich Anwaltsnetz  
Zahlungsinfo  
Routenplan inkl. Streckenwetter

### Kontakt

Beratungstermin vereinbaren  
Online abschließen  
Zurich in Ihrer Nähe  
Newsletter

### Social Media

 YouTube  
 Facebook  
 Xing  
 Kununu  
 Twitter