

Lerninhalte

MODUL 1

Die Aufgaben des Generationenberaters

- Alleinstellungsfaktoren in der Generationenberatung
- Generationenberatung für junge Kunden
- Baufinanzierung - nicht ohne Generationenberatung!
- Stammbaum-Systematik (Einführung)
 - Grundsystematik
 - Anwendungsbereiche
 - Erarbeitung der Hauptansatzpunkte und Interessewecker (Wiederanlage, Pflege)
- Die Bank im Erbfall
- Rechtsdienstleistungsgesetz
- Möglichkeiten letztwilliger Verfügungen und „Notfallkoffer“
- Steuerliche und Sozialversicherungsrechtliche Wirkung
- Bewertung von Vermögensbestandteilen
- Die Systematik des Erbschafts-/Schenkungssteuerrechts
- Einblick in Unternehmensnachfolge und Unternehmer Testament
- Größte Irrtümer und Risiken
- Verfügungen + Vollmachten + Willenserklärungen (Grundlagen, Notwendigkeiten, Unterschiede von General-, Vorsorgevollmacht, Betreuungs-, Patienten-, Sorgerechtsverfügung)
- Güterstände und Ehegattenerbrecht
- Einblick in die Testamentsvollstreckung
- Verfügungen im Testament

MODUL 2

- Vor- und Nacherbschaft

MODUL 3

- Behindertentestament

MODUL 4

- Versicherungen in der Vermögensnachfolge

MODUL 5

- Verdeckte Schenkungen

MODUL 6

- Nießbrauch

MODUL 7

- Durchführungswege bei der praktischen Umsetzung
- Analyse/Beurteilung der Kunden- und Vermögenssituation anhand von konkreten Fällen
- Geeignete Versicherungs- und Vorsorgeprodukte als Lösungsmöglichkeit
- Der Verlauf eines Beratungsgespräches
- Der Notfallordner
- Umsetzung des Notfallordners in der Praxis (Anschreiben, Termine, Ablauf eines Beratungsgespräches)
- Entwicklung des eigenen Geschäftsmodells
- Erarbeitung eines konkreten Konzepts zur Umsetzung
- Marketingmaßnahmen vor Ort und in den sozialen Netzwerken
- Planung einer Kundenveranstaltung
- Zertifikatstest
- Übergabe der Zertifikate