

# Generationen-Banking.

Die Teilnehmer erhalten ausführliches Hintergrundwissen zum Erbrecht, sowie den sich daraus ergebenden Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten. Durch ausgewählte Fallbeispiele werden die Vorteile der Anwendung steuerbegünstigter Versicherungslösungen verdeutlicht. Ansätze zur Nutzung der Vertriebschancen des Generationen-Bankings werden entwickelt.

## Ziele

- Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch anwenden
- Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt einsetzen und Signale richtig erkennen
- Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert nutzen

## Inhalte

- Erbrechtliche Regelungen
  - Die gesetzliche Erbfolge
  - Das Pflichtteilsrecht
- Die Erbschaftsteuer
  - Besteuerungsgrundlagen
  - Steuer- und Versorgungsfreibeträge
- Erbschaftsoptimierung durch
  - Testament
  - Gemeinschaftskonten/-depots, Konto-/Kundenvollmacht
  - Vorsorgevollmacht
- Erbschaftsteueroptimierung durch
  - Vermögensschutz Premium
  - Bestattungsvorsorgepolice
  - Vermögensübertragung durch Versicherungen
  - Vorteilhafte Vertragsgestaltungen
- Anwendung in der Praxis
  - Signalerkennung
  - Möglichkeiten der Kundenansprache
  - Nutzenorientierte Argumentation
  - Individuelle Kundenkonstellation beleuchten

## Dauer

2 Tage

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

## Veranstaltungsort


Winzerhof, Rauenberg

## Seminargebühr

Die Kosten für Seminare durchführung, Übernachtung und Verpflegung übernimmt die Bankenkooperation.

## Trainer

Verena Schmitt und Merten Seidel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	50	
✓ Firmenbank	20	
✓ Private Banking	15 15	
<b>Termin</b>		<b>23./24.09.2021</b>

Durchführung auch digital möglich – sprechen Sie uns zur Planung gerne direkt an.