

## Zertifizierter Generationen-Berater (IHK).

Die Absolventen sind in der Lage, die individuelle Kundenkonstellation und den sich daraus ergebenden Bedarf zu ermitteln und aufzeigen. „Konzept schlägt Produkt“ steht hierbei im Fokus der Beratung. Ein Zertifikat bestätigt die erfolgreiche Seminarteilnahme.

### 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

- Grundwissen Erbrecht und Erbschaftsteuer
- Grundwissen gewillkürte Erbfolge
- Ansprachemöglichkeit Vorsorgevollmacht
- Elternunterhalt
- Rente und Steuer
- Versicherung als Ergänzung in der Nachlassplanung
- Vorteile von Versicherungslösungen

### Verkaufstraining

- Gesprächsführung in der Praxis
- Ablauf und besondere Inhalte einer Generationenberatung
- Signalerkennung und Vermitteln von Konzeptlösungen

### Dauer

3 Module mit jeweils 2 Tagen

### Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12

### Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

### Seminargebühr

- 1.750 Euro zzgl. 332,50 Euro MwSt.
- Gesamtpreis 2.082,50 Euro pro Teilnehmer.
- Die Kosten für die Seminarverpflegung übernimmt die Bankenkooperation.
- Übernachtungskosten trägt der Teilnehmer.

### Trainer

Verena Schmitt und Merten Seidel

Zielgruppe	Kompetenzen (ca. Anteil in %)	IDD Minuten
✓ Privatbank	60	
✓ Firmenbank	20	
✓ Private Banking	10 10	

### Termine

**1. Modul:** IHK Zertifikatslehrgang 1:  
**10./11.06.2021**

**2. Modul:** IHK Zertifikatslehrgang 2:  
**01./02.07.2021**

**3. Modul:** Prüfung/Die spezifischen  
Lösungen der Bankenkooperation:  
**22./23.07.2021**