

Generationen-Berater IHK.

Die Familienkonstellationen Ihrer Kunden sind individuell und vielfältig. Und ebenso die Lösungsmöglichkeiten im Rahmen der Generationenberatung. Werden Sie in diesem Lehrgang zum sicheren Berater! Sie sind in der Lage, individuelle Kundenkonstellationen und den sich daraus ergebenden Bedarf zu ermitteln und aufzuzeigen. Mit dem Konzept als Lösung und Mittelpunkt der Beratung heben Sie sich in Ihren Kundengesprächen ab.

Ziele

- Sie wenden die Grundlagen des Erbrechts und der Erbschaftsteuer im Beratungsgespräch kundenspezifisch an
- Sie erkennen Signale richtig und nutzen die Möglichkeiten zur Kundenansprache gezielt
- Sie können Gestaltungsmöglichkeiten zu Lebzeiten mit steuerbegünstigten Versicherungslösungen kundenorientiert aufzeigen

Inhalte

- Grundwissen Erbrecht und Erbschaftsteuer
- Grundwissen gewillkürte Erbfolge
- Anspruchsmöglichkeit Vorsorgevollmacht
- Elternunterhalt
- Rente und Steuer
- Versicherung als Ergänzung in der Nachlassplanung
- Vorteile von Versicherungslösungen
 - ✓ Gesprächsführung in der Praxis
 - ✓ Ablauf und besondere Inhalte einer Generationenberatung
 - ✓ Signalerkennung und Vermitteln von Konzeptlösungen

Dauer

3 Module an jeweils 2 Tagen
Online-Module 1/2 Tag

Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 10

Veranstaltungsort

Winzerhof, Rauenberg

Seminargebühr

- 2.100 Euro zzgl. 399 Euro MwSt.
- Gesamtpreis 2.499 Euro pro Teilnehmer
- Die Kosten für Seminarverpflegung übernimmt die Bankenkooperation
- Übernachtungskosten trägt der Teilnehmer

Trainer

Verena Schmitt & Thomas Winzer / Robert Sigler

Termin-Variante 1

10.03.2025 Kick off digital
13.+14.03.2025 Präsenz
10.+11.04.2025 Präsenz
05.05.2024 Onlinemodul
15.+16.05.2025 Präsenz

Termin-Variante 2

06.10.2025 Kick off digital
13.+14.10.2025 Präsenz
06.+07.11.2025 Präsenz
24.11.2025 Onlinemodul
01.+02.12.2025 Präsenz

Anrechenbare Bildungszeit nach IDD:

1.695 Minuten