

# 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 Erbschaftssteuer 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 Erbschaftssteuer
  - Besteuerungsgrundlagen
  - Steuer- und Versorgungsfreibeträge
- Erbschaftsoptimierung durch
  - Testament
  - Gemeinschaftskonten/-depots, Konto-/Kundenvollmacht
  - Vorsorgevollmacht und Patientenverfügung
- Erbschaftssteueroptimierung durch
  - Vermögensschutz Premium
  - Bestattungsvorsorgepolice
  - Vermögensübertragung durch Versicherungen
  - Durchdachte und individuelle Vertragsgestaltung
- Anwendung in der Praxis
  - Signalerkennung
  - Möglichkeiten der Kundenansprache
  - Nutzenorientierte Argumentation

## Methoden

- Präsentationen und mediengestützte Vorträge
- Erfahrungsaustausch
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Rollenspiele mit Feedback

## Dauer

Donnerstag 09:30 Uhr bis Freitag 17:00 Uhr

## Teilnehmer

Mindestens 8, maximal 12 Teilnehmer

## 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>11.04. – 12.04.2019</b>