

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 und Patientenverfügung
- Erbschaftsteueroptimierung durch
 - Vermögensschutz Premium
 - Bestattungsvorsorgepolice
 - Vermögensübertragung durch Versicherungen
 - Durchdachte und individuelle Vertragsgestaltung
- Anwendung in der Praxis
 - Signalerkennung
 - Möglichkeiten der Kundenansprache
 - Nutzenorientierte Argumentation

Dauer

Donnerstag 09:30 Uhr bis Freitag 17:00 Uhr

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

HINWEIS: Für Teilnehmer des 2-tägigen Seminars „Generationen-Banking“ empfehlen wir im Anschluss die Teilnahme am Generationen-Banking Workshop.

| Zielgruppe | Kompetenzen (ca. Anteil in %) | IDD Minuten |
|-------------------|----------------------------------|---|
| ✓ Privatbank | 50 |  |
| ✓ Firmenbank | 20 | |
| ✓ Private Banking | 15 15 | |
| Termin | 28./29.04.2020 | |