



Industrie- und Handelskammer  
Bonn/Rhein-Sieg

# Zertifikat

**Herr Christoph Steinberger**

geboren am 25.12.1984

hat vom 21.09.2016 bis 22.11.2016 an dem IHK-Zertifikatslehrgang

## Generationenberater (IHK)

teilgenommen und den Zertifikatstest bestehend aus einer schriftlichen Klausur erfolgreich bestanden.

Der Lehrgang wurde von der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg in Kooperation mit der Firma PERSPECTIVUM, Bensberg, durchgeführt.

Der Lehrgang umfasste 50 Unterrichtsstunden mit den auf der Rückseite aufgeführten Themen.

Bonn, 22.11.2016

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg

  
Die Geschäftsführung



# **Inhalte Generationenberater/in (IHK)**

## **MODUL 1**

- Die Aufgaben des Generationenberaters
- Alleinstellungsfaktoren in der Generationenberatung
- Generationenberatung für junge Kunden
- Baufinanzierung - nicht ohne Generationenberatung!
- Stammbaum-Systematik (Einführung)
  - Grundsystematik
  - Anwendungsbereiche
  - Erarbeitung der Hauptansatzpunkte und Interessewecker (Wiederanlage , Pflege)
- Die Bank im Erbfall
- Rechtsdienstleistungsgesetz
- Möglichkeiten letztwilliger Verfügungen und „Notfallkoffer“
- Einblick in die Testamentsvollstreckung
- Steuerliche und Sozialversicherungsrechtliche Wirkung
- Bewertung von Vermögensbestandteilen
- Die Systematik des Erbschafts-/Schenkungssteuerrechts
- Einblick in Unternehmensnachfolge und Unternehmertestament

## **MODUL 2**

- Verfügungen + Vollmachten + Willenserklärungen (Grundlagen, Notwendigkeiten, Unterschiede von General-, Vorsorgevollmacht, Betreuungs-, Patienten-, Sorgerechtsverfügung)
- Durchführungswege bei der praktischen Umsetzung
- Die gesetzliche und gewillkürte Erbfolge (Analyse der Familiensituation durch Stammbaum)
- Minderjährige Kinder und behinderte Angehörige
- Analyse/Beurteilung der Kunden- und Vermögenssituation
- Geeignete Versicherungs- und Vorsorgeprodukte als Lösungsmöglichkeit
- Der Verlauf eines Beratungsgesprächs

## **MODUL 3**

- Der Notfallordner
- Umsetzung des Notfallordners in der Praxis (Anschreiben, Termine, Ablauf eines Beratungsgesprächs)
- Entwicklung des eigenen Geschäftsmodells
- Erarbeitung eines konkreten Konzepts zur Umsetzung
- Marketingmaßnahmen vor Ort
- Planung einer Kundenveranstaltung