

# GENERATIONENBERATER/-IN (IHK)

Kursnummer: 6102

30.09.2019 bis 29.11.2019

Dauer der Maßnahme: 30.09.19 bis 29.11.19

Termine:

Zeitraum:

- Modul I: 30.09./ 01.10.2019
- Modul II: 28./ 29.10.2019
- Modul III: 28./29.11. 2019

jeweils 8:30 bis 16:30 Uhr

Abschluss: IHK-Zertifikat

Lernform: Vollzeit

Dauer: 50 Stunden

Ort: IHK Akademie Mittelfranken, Walter-Braun-Str. 15, 90425 Nürnberg

Preis: 1800,00 (incl. Lehrgangsunterlagen, IHK-Zertifikatstest und Mittagessen)

---

## BESCHREIBUNG

Beraten Sie die Generation 50plus gezielt und kompetent. Entwickeln Sie in dem IHK Zertifikatslehrgang altersgerechte Konzepte und praxisnahe Lösungsansätze, mit denen Sie die Chancen der gesellschaftlichen Alterung nutzen. Erkennen Sie neue Leistungs- und Angebotspotenziale für Ihre 50plus Zielgruppen. Erarbeiten Sie zielgruppenorientierte Service- und Leistungsmerkmale. Nach erfolgreichem Abschluss des IHK-Zertifikats-Tests erhalten Sie das Zertifikat 'Generationenberater/in IHK'.

---

## ZIELGRUPPE

Geprüfte/r Versicherungsfachmann/frau (IHK) oder Erlaubnis nach §34d GewO mit Eintragung im Vermittlerregister

---

## INHALTE

### Generationenberater Modul 1

#### Pflegen, Betreuen, Vererben

- Pflegevorsorge - Sozialversicherungsrechtliche Aspekte
- Gerichtliches Betreuungsverfahren, Betreuungs- u. Patientenverfügung, Vorsorge- u. Generalvollmacht
- Vertriebliche Umsetzung des Themas 'Verfügungen und Willenserklärungen'
- Bestattung: Rechtliche Grundlagen und finanzielle Regelungen
- Erben: Zivilrechtliche Rahmenbedingungen, Erbrecht, Pflichtteilsrecht
- Vermögensnachfolge

### Generationenberater Modul 2

#### Vermögensnachfolge/Versicherungen und Finanzen

- Praxisfälle zur privaten Vermögensnachfolge
- Besondere Absicherungs- und Versorgungsthemen der Zielgruppe
- Versicherungen vs. Nachfolge
- Überprüfung von bestehenden Versicherungen
- Bedarfsermittlung und Lösungsmöglichkeiten
- Wiederanlage von ablaufenden Finanzanlagen/Versicherungen
- Analyse der Kundensituation
- Beurteilung der Lebenssituation
- Geeignete Versicherungs- und Vorsorgeprodukte
- Steuerliche Wirkung

### Generationenberater Modul 3

#### Erfolgreich in einem wichtigen Markt

- Erarbeitung eines individuellen Erstkonzepts bereits im Workshop
- Zielgruppen der Generationenberatung finden, beraten und binden
- Generationenübergreifende Beratung des Familienverbands Ihrer Kunden
- (Regional) wirksame PR- und Marketing-Konzepte kostenoptimiert einsetzen
- Multiplikatoren herausarbeiten und Experten einbinden
- Einsatz von Werkzeugen zur Analyse und Beratung der Kundenfälle