Kompetenz
im Geschäftsfeld
vermögender
Kunden

Institut GenerationenBeratung

IGB-Akademie ▪ IGB-Lizenz ▪ IGB-Service

Experten für rechtliche und finanzielle Vorsorge

IGB Institut Generationen Beratung

Margit Winkler
Geschäftsführerin IGB

Das Geschäftsfeld GenerationenBeratung – Profitieren Sie von einem Megatrend

Auch vermögende Kunden haben oft das Gefühl, das eigene Vermögen reiche zur Sicherung des gewohnten Lebensstandards nicht aus. Es besteht die Angst, die eigenen Kinder müssen für die spätere Pflege bezahlen, oder gar wildfremde Menschen Entscheidungen über das eigene Leben treffen. Diese Sorgen hemmen bei der Lebensplanung sowie dem Vorsorge- und Vermögensmanagement. Mit GenerationenBeratung bieten Finanzdienstleister Services rund um diese Thematik und vermitteln ihren Kunden Sicherheit. Ängste und Bedenken können häufig einfacher gelöst werden, als Kunden glauben. Für den Berater hat das den Vorteil, dass die Kundenbindung steigt, rund vier Empfehlungen werden pro Kunden ausgesprochen, Vermögen für sich oder die Nachkommen wird angelegt und die nächste Generation als Kunden gewonnen.

Das Geschäftsfeld GenerationenBeratung konzentriert sich auf die äußerst attraktive Gruppe der vermögenden Kunden bei gleichzeitig niedrigem Wettbewerbsdruck. Das ist die beste Voraussetzung für den eigenen Geschäftserfolg. Finanzdienstleister haben sich häufig hohes Vertrauen durch ihre Tätigkeit beim Kunden erworben und sind deshalb Wunschproblemlöser über die eigentlichen Finanzen hinaus.

Das Institut GenerationenBeratung bietet Ihnen Know-how und Unterstützung bei der Umsetzung mit Werbemittel und Netzwerkpartnern. So können Sie in diesem lukrativen Geschäftsfeld Ihren Vertriebsprozess effektiv umsetzen, Kunden binden und Erträge generieren.

Ausbildung: **IGB - Akademie**

Unterstützung: **IGB - Lizenz**

Umsetzung: **IGB - Service**

Institut Generationen Beratung: lernen Sie uns kennen

Unsere Mission

Wir sind das Deutsche Privat Institut GenerationenBeratung GmbH (IGB) in Deutschland. Wir sind unabhängig, neutral und als Experten die erste Anlaufstelle für Unternehmen und Privatpersonen zu Themen der rechtlichen und finanziellen Vorsorge für den Pflege- und Todesfall. Für Privatpersonen erstellen wir rechtssichere Dokumente und verwahren alle Unterlagen, die im Bedarfsfall benötigt werden. Berater bilden wir zu Themen rund um die GenerationenBeratung aus. Unser Netzwerk und Know-how versetzt diese in die Lage, ihnen neue Lösungen und Services anzubieten, die ihnen Nutzen schaffen. Unsere Veranstaltungen, unser Support und unsere Services unterstützen Unternehmen und Privatpersonen bei der Erreichung ihrer Ziele.

Unsere Werte

Verantwortung: Erfolg resultiert aus hervorragender Qualität. Wir sind uns der Tragweite der Themen Vorsorge, Vollmachten und Verfügungen bewusst und überzeugen durch Wissen, Leistung und Innovation.

Integrität: Wir verfolgen unsere gemeinsamen Ziele loyal und aufrichtig. Dabei handeln wir vertrauenswürdig, zuverlässig und fair.

Wertschätzung: Persönliche Achtung sowie partnerschaftliches und respektvolles Miteinander mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern bilden das Fundament für die Zusammenarbeit. Es ist uns wichtig, im Laufe der Zusammenarbeit eine Atmosphäre des gegenseitigen Vertrauens aufzubauen.

Mit der IHK Rhein/Neckar haben wir den GenerationenBerater (IHK) initiiert. Darüber hinaus sind wir anerkannter Bildungsträger vom Regierungspräsidium Darmstadt – unsere Weiterbildungen sind damit von der Mehrwertsteuer befreit.
Von der Branchen-Initiative der Versicherungswirtschaft „Gut beraten“ sind wir auditiert.

Neben unserem Hauptsitz im südhessischen Bad König haben wir Niederlassungen in verschiedenen Städten und sind deutschlandweit aktiv.

Stets auf aktuellstem Wissensstand geben wir im IGB-Verlag verschiedene Fachbroschüren für Berater und Verbraucher heraus und publizieren regelmässig in Fach-, Ratgeber- und Kundenzeitschriften.

Das Institut GenerationenBeratung hat die Nominierungsliste des Wettbewerbs „Großer Preis des Mittelstandes“ 2017 der Oskar-Patzelt-Stiftung mit Erfolg erreicht.

Joey Kelly ist unser prominentester Kunde:

„IGB macht Vorsorgen einfach: wichtige Vorkehrungen wie Vollmacht und Patientenverfügung werden besprochen und dann von Anwälten rechtssicher erstellt. Das ist zeitgemäßer Service für jedermann. Mit Notfallkonzept. Denn wichtige Dokumente müssen immer verfügbar sein.“

Wie Generationen Beratung Ihnen nützt

GenerationenBeratung zielt darauf ab, eine realistische Liquiditätsplanung für die Pflegephase des Kunden aufzuzeigen, mögliche finanzielle Lücken zu schließen und das Vermögen mittels typischen Finanzprodukten neu zu strukturieren.

Nutzen für den Finanzdienstleister als GenerationenBerater

Er kümmert sich um neue Problemstellungen unserer Gesellschaft, die jeden betreffen und schafft pragmatische Lösungen. Da der Finanzberater weder rechtliche, medizinische oder steuerliche Themen lösen darf, stellt das Institut GenerationenBeratung dafür Experten zur Verfügung, die per Online-Auftrag Dokumente und Gutachten erstellen. Für die Empfehlung an Experten erhält der Berater eine Vergütung. Diese zeitgemäße und preiswerte Alternative hat vor allem den Vorteil, dass der Finanzberater die Probleme des Kunden fallabschließend und ohne weiteren Termin bei einem Experten klären kann.

- pro Beratung mehr als 4.000 Euro Provisionen im mittleren Kundensegment
- evaluiert mindestens vier Empfehlungen pro Kunde
- Positionierung als Vorsorgeexperte bei einer Investition für die Ausbildung von rund 2.000 Euro pro Mitarbeiter
- sowohl Netzwerk als auch Vertriebsunterstützung durch IGB möglich
- Kundenbindung, Kontakt zur nächsten Generation, Schutz vor Abwanderung

Nutzen für den Kunden

Nicht nur ältere Menschen müssen für den Pflegefall vorsorgen. Auch jüngere Personen sollten über das Thema nachdenken. Neben einer Liquiditätsplanung sind rechtliche, medizinische und steuerliche Themen relevant. Moderne Lebensführung, die große Anzahl der vermögenden Singles und die Ungewissheit der eigenen Pflegebedürftigkeit führen zu neuen Herausforderungen, die lösungsorientierter Beratung bedürfen und Auswirkung auf die Vermögensanlage haben. Durch die umfassende GenerationenBeratung für alle Eventualitäten des Pflege- und Todesfalls erhalten die Kunden das gute Gefühl, für die Zukunft gut abgesichert zu sein.

- zeitgemäße Vermittlung der Dokumente
- kein weiterer Beratungstermin erforderlich
- Lösungen aus einer Hand
- Bevollmächtigte werden durch digitale Verwahrung handlungsfähig

IGB steht für Lösungen aus einer Hand

In der **IGB - Akademie** trainieren wir Berater. Praxisnähe und schnelle, gewinnbringende Umsetzbarkeit der vermittelten Inhalte haben Priorität. Im Bereich **IGB - Lizenz** unterstützen wir unsere Partner mit Beratungsunterlagen und beantworten Fachfragen. **IGB - Service** erstellt und verwahrt rechtssichere Dokumente durch kooperierende Anwälte.

Mit dem Institut GenerationenBeratung (IGB) können Berater ihren Kunden Lösungen aus einer Hand bieten: Sie erklären die Notwendigkeit der rechtlichen Vorsorge und vermitteln die anwaltlichen Dokumente. Die Rechtsdienstleistung erfolgt durch die kooperierenden Juristen des IGB. Diese Empfehlung vergütet das IGB.

Der Kunde erlebt den Berater als umfassenden Problemlöser. Der Berater profitiert durch die Vermittlung von Produkten zur Liquiditätssicherung und Geldanlage. Zusätzlich wird dieser Komplettservice mit gesteigerter Kundenbindung und Empfehlungsquote von mindestens vier Personen belohnt.

Das IGB hat die Ausbildung zum GenerationenBerater ins Leben gerufen. Der GenerationenBerater (IHK) eröffnet Ihnen das Geschäftsfeld der vermögenden älteren Kunden, um Produkte zu platzieren und die Erbengeneration zu erreichen.

Erschließen Sie sich mit IGB gewinnträchtige neue Geschäftsfelder. Die nächsten IGB-Seminare Generationen-Berater (IHK) stehen zur Buchung bereit. Die Seminare Betrieblicher Pflegelotse und Testamentsvollstrecker sind Aufbau-Module, die Ihre Kompetenz deutlich erhöhen, zu Positionierung und Zusatzeinnahmen führen.

GenerationenBerater → **Pflegelotse** → **Testamentsvollstrecker**

IGB-Akademie: Generationen Berater (IHK)

Was ist das Besondere an diesem Training?

Dieses Seminar fokussiert alle Themen der GenerationenBeratung. Nach dem Seminar wissen Sie, wie Sie zielorientiert Gespräche führen, Vertriebsprozesse zur eigenen Marktbearbeitung steuern und sich in Ihrer Region als Experte auf diesem Geschäftsfeld positionieren.

Aktuelle Inhalte:

Die Inhalte des Seminares sind ständig auf dem neuesten Stand und umfassen neuere Urteile, weitere Vertriebsansätze und Zielgruppenkonzepte für die Marktbearbeitung.

Erstklassiger Trainer:

Margit Winkler wird häufig als „Mutter“ sämtlicher GenerationenBerater bezeichnet, denn sie hat das Konzept und Zertifizierung ins Leben gerufen und stetig optimiert. Als Autorin zahlreicher Fachbeiträge in den Medien ist das Wissen ständig auf dem neuesten Stand und damit auch das Seminar.

Viel Praxisbezug:

Entstanden aus der Praxis, überprüft mit regelmäßigen Beratungen und ständig weiterentwickelt, wissen Sie anschließend, welche Instrumente der Selbstbestimmung rechtlicher und finanzieller Art Ihre Kunden benötigen. Freuen Sie sich auf viele Best-Practice-Beispiele, Übungen zum Erlernten sowie Diskussionen und Erfahrungsaustausch mit den anderen Teilnehmern.

Unterlagen:

Sie starten mit einer Selbstlernphase. Um sich ins Thema einzulesen, erhalten Sie das Buch „Vorsorgen: Keine Frage des Alters!“ (Walhalla-Verlag) – es gilt als Standardwerk der GenerationenBeratung. Im Seminar erhalten Sie einen Teilnehmer-Ordner mit vielen Tipps und Formularen und ein detailliertes Workbook.

Was erwartet Sie an 5 Tagen Präsenz-Seminar?

Tag 1

- Vollmachten und Betreuungsverfügung
- Grundlagen, Notwendigkeiten
- Erklärungen mit kundengerechten Stories (wahre Geschichten)
- Möglichkeiten, Unterschiede und Kosten der Erstellung und Verwahrung
- Unternehmervollmacht
- Patientenverfügung und Organspende
- Auswirkung der Pflegekosten und Elternunterhalt mit Vertriebsansatz
- Durchführungswege bei der praktischen Umsetzung
- Abgrenzung zum Rechtsdienstleistungsgesetz

Tag 2

- die gesetzliche Erbfolge
- Analyse der Familiensituation durch Stammbaum
- Risiko Pflichtteile und Erbengemeinschaften
- minderjährige Kinder und behinderte Angehörige
- Erbschaft- und Schenkungsteuer
- Testamente: Vor- und Nachteile
- wichtige Klauseln
- Vertriebsansätze aus der Problematik

Tag 3

- Ableitung eines Beratungsgespächs
- Struktur, sinnvolle Stories und Lösungen für den Kunden
- Pflegestatus als Analyse / Beurteilung der Kunden- und Vermögenssituation
- geeignete Versicherungs- und Vorsorgeprodukte als Lösungsmöglichkeit
- die Aufgaben des GenerationenBeraters
- Alleinstellungsfaktoren in der Generationen-Beratung

Tag 4

- GenerationenBeratung für junge Kunden
- Baufinanzierung – nicht ohne Generationen-Beratung
- steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Wirkung
- Bewertung von Vermögensbestandteilen
- Praxisfälle

Tag 5

- GenerationenBerater als Alleinstellung
- Vertriebsprozesse
- Kundensegmentierung
- Kundengespräch und Empfehlungen
- Übungen mit Schlüsselsituationen
- Vertriebsunterstützungen
- eigenes Konzept zur Umsetzung

© Deutsches Privat Institut GenerationenBeratung GmbH (IGB)

Kompetenz im Geschäftsfeld vermögender Kunden

Betrieblicher Pflegelotse

Im neuen Pflegestärkungsgesetz geht es konkret um die Verantwortung von Unternehmen (und auch der Kommunen) für die pflegenden Angehörigen und selbstverständlich auch um den Pflegebedürftigen. Der Betriebliche Pflegelotse löst folgende Fragen für Unternehmen und Privatpersonen:

- Welche Unterstützungen erhalten der Pflegebedürftige und seine Angehörigen nach dem neuen Gesetz?
- Welche vorbereitenden Maßnahmen können Chef und Mitarbeiter in Unternehmen treffen?
- Wie ist der Grad der Selbstständigkeit möglichst lange zu erhalten?

Dies sind völlig neue Ansätze, um Firmenkunden besser zu unterstützen. Zusätzlich verschafft sich der Berater einen Weg zum Unternehmer als Privatkunde und zu den Mitarbeitern. Er sichert sich zudem feste Zusatzeinnahmen, Positionierung im Trendmarkt Gesundheit und ein neues Netzwerk. Teilnehmer an der Weiterbildung zum betrieblichen Pflegelotsen erhalten umfassende Informationen und Umsetzungsmöglichkeiten für die tägliche Praxis. Danach zeigt der Trainer Verdienstmöglichkeiten und Grenzen der Beratung auf.

Testamentsvollstrecker

Singles, kinderlose Paare, Alleinerziehende, Patchworkfamilien: Die Lebensverhältnisse in der heutigen Zeit sind vielfältig und werfen bei unseren Kunden drängende Fragen zum Thema Erben und Vererben auf:

- Wie können kinderlose Erblasser sicherstellen, dass ihre testamentarischen Regelungen eins zu eins umgesetzt werden?
- Was passiert, wenn die Erben untereinander so zerstritten sind, dass eine geordnete Abwicklung unwahrscheinlich ist?
- Wie kann wertvolles Familienvermögen vor Veräußerung unmittelbar nach dem Erbfall geschützt werden, damit es den Erben dauerhaft und langfristig nutzt?

Der Testamentsvollstrecker ist die ideale Ergänzung zum GenerationenBerater. Er setzt das durch, was der GenerationenBerater zuvor mit dem Kunden besprochen hat. Er stellt beispielsweise sicher, dass das Vermögen des Kunden über den Tod hinaus erhalten bleibt.

Referenzen

Thomas Hauk
Bereichsleiter Private Banking,
Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen

„Uns ist es als Kreissparkasse wichtig, dass alle finanziellen und persönlichen Bedürfnisse der Kunden bedient werden können. Um den Kunden ein rundum verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner zu sein, hat die KSK Esslingen-Nürtingen alle Kundenberater im Bereich Private Banking zu zertifizierten GenerationenBeratern/Beraterinnen (IHK) ausbilden lassen. Nach fünftägiger Schulung durch das Institut GenerationenBeratung verfügen unsere Berater über spezielle Fachkenntnisse zu den Themenbausteinen Vollmachten und Verfügungen, Pflege, Vermögensnachfolge, Schenkungen, Testament und Testamentsvollstreckung sowie Stiftungen. Diese können sie nun im Kundengespräch erläutern und die passende Beratung je nach persönlicher Situation des Kunden führen."

Tanja Nitsche
SDK-Bezirksvertreterin

„Ich habe mich vor einem Jahr zur GenerationenBeraterin IHK weitergebildet und bin sehr froh darüber, da es mir einen ganz anderen Gesprächsansatz bietet. Daraufhin habe ich auch die Seminare zum Testamentsvollstrecker und zum Betrieblichen Pflegelotsen absolviert. Ich bin überaus begeistert und habe mit all den Weiterbildungen einen komplett anderen Zugangsweg zum Kunden erhalten. Mein Wissen außerhalb der Versicherungs- und Finanzwelt macht mich nun nicht mehr vergleichbar mit anderen Versicherungsvermittlern/Maklern. Der sehr praxisorientierte Umgang der Dozenten mit den Themen hat für meine zukünftige Ausrichtung einen entscheidenden Beitrag geleistet."

Andreas Baur
Teilmarktleiter
Volksbank Münsingen eG

„Unsere Bank hat sich bewusst zur Zusammenarbeit mit dem IGB entschieden, um das neue Geschäftsfeld zu erschließen. Vorab wurden Kunden schon zu Themen wie Vollmacht etc. informiert, jedoch ist nur ein kleiner Teil der Kundschaft danach zum Anwalt/Notar gegangen um seine Vorsorgedokumente zu regeln. Durch den IGB-Service können wir alles aus einer Hand vermitteln und haben dabei sehr gute Erfahrungen mit der Vermittlung von Pflegeversicherungen und Vermögensübertragungen gemacht. Nebenbei erwirtschaften wir Provisionserträge und haben bereits Neukunden aufgrund von Empfehlungen erhalten. Für uns ist die Zusammenarbeit mit dem IGB ein voller Erfolg."

IGB-Lizenz: Unterstützung im Alltag

Wir unterstützen Sie im Alltag mit Expertenantworten bei Fragen, mit weiterführenden Unterlagen, durch aktuelle Webinare, mit dem Qualitätssiegel für Ihre Positionierung, grafischer Unterstützung für individuelle Anzeigen, einem monatlichen Newsletter mit Beiträgen für soziale Medien und vielem mehr. Dieser Service wird stetig erweitert und den Bedürfnissen der Partner angepasst. Er sorgt für Nachhaltigkeit und Aktualität in diesem dynamischen Umfeld.

Nutzen Sie diesen Service von Anfang an samt den vorbereiteten Unterlagen im Shop. Dort finden Sie alles, um mit wertigen Unterlagen Ihre Beratungsleistung zu dokumentieren. Beispielsweise unterstreichen Sie mit Flyern, Plakaten, Roll-ups, Thekenaufstellern und unserem Notfallordner Professionalität im neuen Geschäftsfeld.

Im Lizenzbereich unserer Homepage stellen wir unseren Partnern weitere Dateien zur Verfügung, beispielsweise

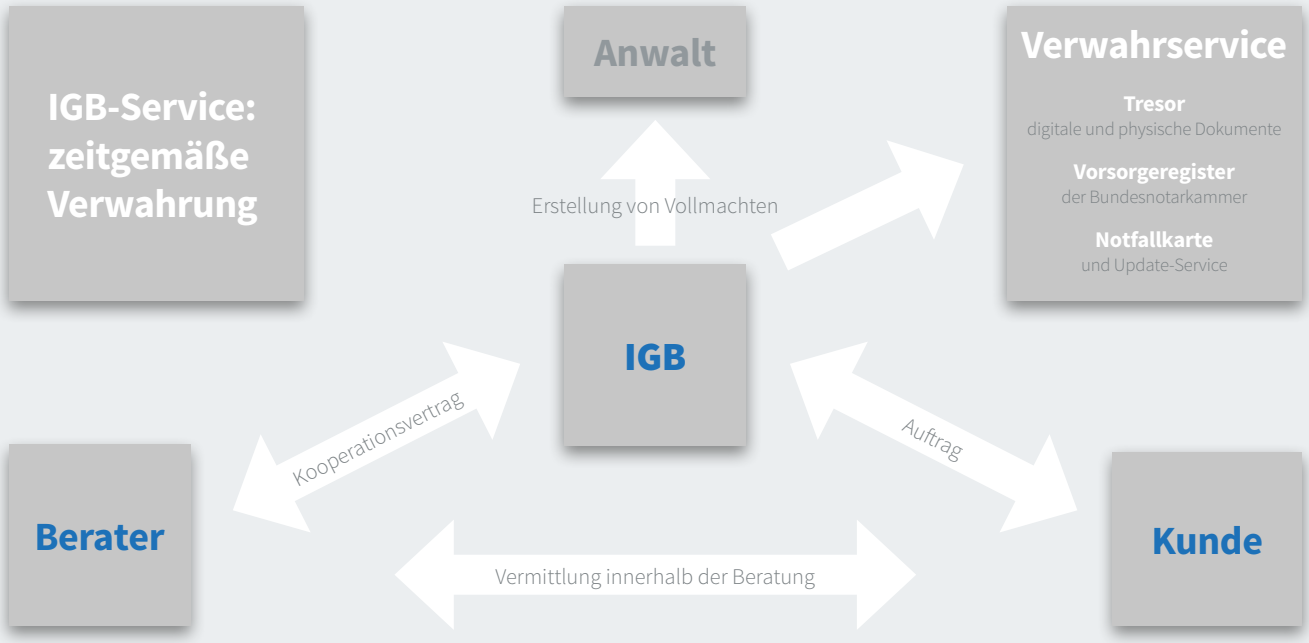
- Vortragsunterlagen
- Präsentation des Kundenvortrags: "Die 4 Säulen der persönlichen Vorsorge"
- Glossar/häufige Fragen als Stichwortverzeichnis
- Kommunikation durch ein Internet-Forum bei Beratungs- und Vertriebsfragen
- Unterstützung bei Social Media durch Bilder und Beiträge
- Beratervertrag

IGB-Service: Umsetzung in der Beratung

Der IGB-Service ist ein Experten-Netzwerk bestehend aus Anwälten, Steuer- und Rentenberatern und einem Arzt, um qualifizierte Antworten zu Fragen rund um GenerationenBeratung zu gewährleisten. Auf Ihre Empfehlung erstellen die Anwälte Vorsorge- und Unternehmervollmachten und Testamente sowie die Berater Steuer- und Rentengutachten. Das Institut GenerationenBeratung stellt die sichere Verwahrung der wichtigen Dokumente inklusive Notfallservice sicher.

So arbeiten Sie fallabschließend für Ihre Kunden, überlassen die Rechtsdienstleistung Juristen, schaffen durch den erhöhten Nutzen mehr Empfehlungen und erhalten eine Vergütung dafür. Der Verwahrservice des Instituts GenerationenBeratung sichert den Zugriff der rechtssicheren Dokumente im Bedarfsfall und Ihnen eine Bestandsvergütung.

- Vollmachten werden von Anwälten erstellt, sodass sie im Bedarfsfall anerkannt werden.
- Original Vollmachten werden in datenschutzkonformen Safes gelagert. In digitaler Form sind sie auf unserem Server gespeichert.
- Ist durch Gesetzesänderung Anpassungsbedarf notwendig, kontaktieren wir Sie.
- Erreichbarkeit unserer Notfallhotline an 24 Stunden/7 Tage für Ärzte, Gerichte und Bevollmächtigte.
- Wir benachrichtigen automatisch alle Bevollmächtigten im Notfall.
- Der Anwalt unterstützt die Durchsetzung der Vollmacht im Zweifelsfall bei Banken, Behörden, Gerichten.
- Automatische Zusendung des Notfallplans an Bevollmächtigten.
- Die erstellten Vollmachten werden im Zentralen Vorsorgeregister der Bundesnotarkammer eingetragen.
- Versand der Notfallkarten mit allen wichtigen Daten inkl. Nummer im Vorsorgeregister.
- Mit unserem jährlichen Update-Service bleiben die Dokumente aktuell.
- Rentengutachten vom Rentenberater für die bestmögliche Rente.



Dokumente zeitgemäß verwahren

Zeitgemäßes Verwahren ist Voraussetzung, dass die Dokumente im Bedarfsfall vorliegen. Der IGB-Service verwahrt sowohl digital als auch physisch alle wichtigen Dokumente und sichert mit einem Update-Service deren Aktualität. Damit werden die unterschriebenen Vollmachten und Testamente sowie weitere Verfügungen zum IGB als Verwahrstelle eingereicht und der Kunde erhält eine Notfallkarte mit einer 7-Tage-24-Stunden Notfallnummer.

Das bedeutet, dass im Notfall die bevollmächtigte Person samt Notfallplan informiert wird und die Dokumente dann zum Einsatz kommen. Erst mit der Verwahrung ist sichergestellt, dass der Wille des Vollmachtgebers durchgesetzt wird und eine gerichtliche Betreuung vermieden wird.

Nehmen Sie mit uns Verbindung auf

- **Telefon 0 60 63 - 95 17 800 oder Mail info@institut-generationenberatung.de**
  Kontaktvereinbarung, gerne mit unseren Ansprechpartnern vor Ort
- **Newsletter:** einmal pro Monat halten wir Sie auf dem Laufenden
- **Soziale Medien:** erfahren Sie Aktuelles auf Xing, Facebook, Twitter, Google + und Linkedin
- **Seminare:** neben Zertifizierungslehrgängen bieten wir auch ein- und zweitägige Workshops an
- **Webinare:** eine Stunde Informationen zu speziellen Themen
- **Vortrag:** wir haben beste Referenzen für Ihre Kundenveranstaltung

Nutzen Sie unser Know-how in der Akademie, die Unterstützung durch Lizenz und das Netzwerk der Juristen im Service

IGB-Akademie

Berater-Ausbildung und Training

IGB-Lizenz

Unterstützung durch Beratungs-unterlagen und Antworten auf Fachfragen

IGB-Service

Erstellung und Verwahrung rechtssicherer Vorsorge-Dokumente durch kooperierende Juristen

Institut GenerationenBeratung

Lösungen aus einer Hand

© Deutsches Privat **Institut GenerationenBeratung** GmbH (IGB)
Elisabethenstraße 10 ▪ 64732 Bad König ▪ Telefon: 0 60 63 - 95 17 800 ▪ Telefax: 0 60 63 - 95 17 802 ▪ Mail: info@institut-generationenberatung.de
Internet: www.institut-generationenberatung.de ▪ GenerationenBlog: www.institut-generationenberatung.de/IGB-Blog.html

Bilder: IGB, Shutterstock, plainpicture, istockphoto, Bildunion, Photocase, Pixabay

Experten für rechtliche und finanzielle Vorsorge

IGB Institut Generationen Beratung