Artikel: Margit Winkler, Geschäftsführerin des Instituts GenerationenBeratung (IGB)

Faszination „GenerationenBeratung“:

Umsatzgenerator für das Kerngeschäft und Nachlassplaner der Babyboomer

Ob nun Geldanlagen, Vorsorgevollmachten, Patientenverfügungen oder Pflegeabsicherungen: Abseits von Produktvermittlungen zeigt sich gerade in diesen Fällen, welch verantwortungsvolle Aufgaben ein Makler als Generationenberater im Sinne des Kunden wahrnimmt, indem er etwa als Ansprechpartner und Ratgeber bei hochsensiblen Themen fungiert. Weiterhin sucht insbesondere die Generation 50plus fundierte Beratungskompetenz innerhalb der Ruhestandsplanung sowie betreffend Pflege- und Todesfallabsicherung.

Einhergehend damit ist das Zusammenspiel von finanzieller und rechtlicher Absicherung von entscheidender Bedeutung: Was nutzt etwa die Unfallversicherung oder das Vermögen im Depot zur Absicherung der Familie, wenn Ehepartner und/oder Kinder nach einem schweren Unfall des Versicherten, der zu dessen Geschäftsunfähigkeit führt, nicht auf das Vermögen oder die ausgezahlte Versicherungssumme zurückgreifen können? Die ausgezahlte Versicherungssumme oder die Werte des Depots stehen unter der Kontrolle eines vom Gericht eingesetzten Betreuers, der das Geld für den Versicherungsnehmer verwaltet und sperren wird, sofern der Kunde nicht mittels einer Vorsorgevollmacht eine Vertrauensperson mit der Fortführung seiner Geschäfte für den Fall seiner eigenen Geschäftsunfähigkeit beauftragt hat.

Mit umfassendem Konzept zu mehr Finanzabschlüssen

Die Generationenberatung stellt sicher, dass alle Kundenerwartungen an ein umfassendes Beratungskonzept erfüllt und die vorgenannten Themen abgedeckt werden. Der Makler generiert dabei wesentlich mehr Umsatz in seinem Kerngeschäft, als dies bei der einseitigen Beratung der Fall ist. Die Kunden verstehen auf Basis einer exzellenten Generationenberatung sehr genau die Zusammenhänge zwischen finanzieller und rechtlicher Vorsorge für die gesamte Familie und leiten mit Bezug auf die Beratung kurzfristig Aktivitäten zur Erstellung von rechtssicheren Dokumenten und zur finanziellen und versicherungsbasierten Absicherung ein. Darüber hinaus führt ein solcher Beratungsprozess sehr häufig zu Empfehlungen innerhalb der Familie und im Freundeskreis des Kunden. Viele Generationenberater berichten in diesem Zusammenhang über eine verstärkte Nachfrage in den Sparten BUZ-, Pflegeversicherungs- und Anlagegeschäft.

> *„Im modernen Beratungsgeschäft ist eine einseitig auf Finanzen, Versicherungen oder Immobilien ausgerichtete Beratung längst nicht mehr ausreichend: Vermögende Kunden erwarten diesbezüglich vom Makler ihres Vertrauens eine fundierte und ganzheitliche Beratung. Folgerichtig ermöglicht eine professionelle Generationenberatung die vollständige finanzielle und rechtliche Absicherung des Kunden und seiner Familie.“*

Die Generationenberatung bietet deutlich mehr als eine Beratung zur Altersabsicherung oder das Vorbereiten von Vollmachten und ist für alle Altersgruppen ab 18 Jahre von großer Bedeutung. So befasst sie sich mit wichtigen Themen des Sozialgesetzbuches, Bürgerlichen Gesetzbuches, Pflegestärkungs-, Steuer- und Erbschaftsteuergesetzes: In diesen und zukünftigen Punkten – man denke etwa an die momentane Debatte um die Änderungen der Gesetze bei der Organspende – ist der Berater „erster“ Ansprechpartner des Kunden.

Der letztliche Garant für den Erfolg des Beraters ist in diesem Segment eine fundierte Ausbildung: Das Institut GenerationenBeratung (IGB) hat im Sommer 2011 in Kooperation mit der IHK Rhein-Neckar hierzu einen Zertifikatslehrgang entwickelt und in den Folgejahren weiter optimiert. Mit dem Siegel des Instituts GenerationenBeratung dokumentiert der Berater, die Bank, die Versicherung oder die Agentur überdies Nachhaltigkeit und Aktualität der Beratung. Kunden schätzen

Fotos © jackfrog - stock.adobe.com

diesen Anspruch an exzellente Beratung und Berater wie auch Makler erfüllen damit ihren eigenen Qualitätsanspruch. Das Siegel schützt den Berater, bekundet nachhaltige Qualität und unterscheidet ihn von Nachahmern, auch indem er für eine fundierte Ausbildung und Aktualität in einer sehr dynamischen Zeit steht.

Mehrwert durch angebotene IGB-Bausteine

Aus der Vertriebsberatung für Banken und Versicherer kommend, ist es von Anfang an Ziel und Ergebnis, mit einer strukturierten Vorgehensweise den Kunden betreffend Lücken beim Thema Vorsorgevollmachten und Patientenverfügung abzuholen sowie einen Liquiditätsplan für das Pflegeszenario inklusive Vermögensaufstellung zu errichten, um Gelder wieder längerfristig für den Kunden bzw. seine Rechtsnachfolger anzulegen. Der Generationenberater selbst darf weder Rechts- noch Steuerberatung durchführen. Recht schnell zeigt sich dabei jedoch, dass ein professioneller Berater alleine aufgrund der Komplexität Hilfestellung benötigt: Er braucht ein funktionierendes Expertennetzwerk für die Fragen, die von spezialisierten Juristen abschließend zu klären sind.

Um den Berater effizient zu unterstützen und seine Ressourcen zu schonen, stellt das IGB Juristen- und weiteres Expertenwissen zur Verfügung: Der Makler hat Zugang zu einem technischen Netzwerk, um auf das Know-how zugreifen zu können. Zudem unterstützt das IGB neben seiner fachlichen Expertise mit ausgedehntem Marketing, Informationsmaterial und Support. Daneben bietet es ein Online-Portal, über das Fachleute Gutachten für Rentenberatungen durchführen (notwendig u.a. wegen der neuen Mütterrente) und Vorsorge- sowie Unternehmervollmachten erstellen.

Dienstleistungspauschale für hohen Nutzen des Gesprächs

Der vermögende Kunde ist gerne bereit, für eine hochqualifizierte Beratung, aus der für ihn und seine Familie eine hohe Absicherung und die Organisation seiner Zukunft resultiert, ein angemessenes Entgelt zu entrichten. Damit ist für den Berater sichergestellt, dass der Kunde tatsächlich Interesse hat und die Kosten des Maklers für Zeitaufwand, attraktives Marketing und hochwertige Unterlagen entsprechend gedeckt sind. Darüber hinaus kann die Generationenberatung für Makler den Einstieg ins Honorarberatungsgeschäft bedeuten: Folglich können spezielle Dienstleistungen – wie etwa die Durchsetzung von Testamenten als Testamentsvollstrecker und die Koordination innerhalb von Generationen-Offices – in das Beratungsgeschäft des Maklers mit aufgenommen werden. Auch hierzu bietet das Institut GenerationenBeratung qualitativ hohe Ausbildungen an. |

SAVE THE DATE

22. November 2018
Power-Tag-Generationenberatung
in den Räumlichkeiten der BCA in Oberursel

„Ausbildung beim Institut GenerationenBeratung bedeutet Gründlichkeit bei der Tiefe der Informationen, Struktur und Vorbereitung auf die Beraterpraxis von Anfang an. Meine Kunden sind durch diese persönliche Beratung mehr an mich gebunden, sodass sich Produkte im Finanzgeschäft leicht verkaufen und Empfehlungen immer wieder zustande kommen. Die Zusammenarbeit mit dem Institut GenerationenBeratung kann ich bestens empfehlen.“

Peter-Jürgen Forstner, bei Stern-Ass

IGB Institut Generationen Beratung

ZUR PERSON

Margit Winkler hat den Zertifikatslehrgang GenerationenBerater (IHK) als Geschäftsführerin des Instituts GenerationenBeratung (IGB) initiiert. Innerhalb der Weiterbildung erhalten Teilnehmer neben dem Zertifikat der IHK zudem das Siegel mit fünf Sternen für nachhaltige Beratungsqualität. Den Erfolg der Absolventen unterstützt die Geschäftsführerin als Beraterin, Trainerin, Coach, Autorin und Rednerin. So gilt ihr Buch „Vorsorgen ist keine Frage des Alters“, das im Walhalla Verlag erschienen ist, als Standardwerk zum Thema Generationenberatung. Sie verfügt über langjährige Branchenerfahrung als Bankkauffrau und Marketingfachfrau.

Fotos © Institut GenerationenBeratung