



Generationenberatung – zwei Jahre später

Brigitte Hicker

Die Beratung rund um Alters- und Pflegevorsorge und deren Auswirkung auch auf die vorangehende und nachfolgende Generation ist immer komplexer geworden. Vor wenigen Jahren wurde daher das Konzept "Generationenberatung" entwickelt und als zertifizierter Lehrgang an einigen wenigen IHKen angeboten. Das Experten-netzwerk spricht mit Absolventen - hier Claudia Behringer aus Würzburg.

Diese Ausbildung ist für mich in der Praxis nach wie vor lohnenswert, da ich in der Vorsorge- und Geldanlagenberatung die Zusammenhänge im Beratungsbedarf der reiferen Generation ganzheitlicher erkenne. Spätestens wenn es um Vollmachten und die Frage der Absicherung im Pflegefall geht, kommt sehr oft die junge Generation mit an den Tisch. Die Menschen schätzen, dass ich sie an die Hand nehme und ihren persönlichen Plan B mit ihnen erarbeite. Sie haben mit mir eine Ansprechpartnerin, die sich um ihre Ängste, aber auch Wünsche kümmert. Ich baue mir so eine Empfehlungskette auf.

Was hilft Ihnen, die Beratung ganzheitlich und generationenübergreifend zu gestalten? Da kommen ja viele verschiedene Aspekte zusammen, die nicht immer nur das Thema „Versicherung“ betreffen.

Festgestellt habe ich, dass es von Vorteil sein kann, wenn man sich ein Netzwerk mit Fachleuten aufbaut. Um das Vermögen in die nächste Generation möglichst einkommens- und schenkungssteuerfrei zu übertragen, hilft es immens, Rechtsanwälte bzw. Steuerberater mit am Tisch zu haben bzw. sich von diesen empfehlen zu lassen. Davon

profitieren beide Seiten, der Empfehlungsgeber und der Empfehlungsnehmer. Es tun sich weitere Möglichkeiten durch die Zusammenarbeit auf. So zum Beispiel gemeinsame Vorträge oder Sprechstunden, die mir ein positives persönliches Renommee bringen und meiner Dienstleistung eine gute Resonanz in der Region.

Sie kooperieren aber auch mit der „Konkurrenz?“

Ja, die Zusammenarbeit mit anderen Beratern in unserer Branche kann durchaus Vorteile bringen. Wer Versicherungen oder Baufinanzierungen verkauft und die Themen Vorsorge, Vollmachten und Geldanlage links liegen lässt, kann durch die Zusammenarbeit mit einem Generationenberaters seine Kunden ganzheitlich zufrieden stellen. Durch eine vertrauensvolle Kooperation sind die Kunden vor anderen Beratern geschützt. Mit einer Splitt-Lösung können die Beteiligten eine win-win-win Lösung herbeiführen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft im Bereich „Generationenberatung?“

In mir ist ein Wunsch gereift. Ich würde mich gerne mit anderen Finanzdienstleistern vernetzen, die ebenso in der Generationenberatung tätig sind. Man könnte sicherlich voneinander profitieren. Es gibt noch viel zu lernen und es gilt, zu wachsen. Lassen Sie es uns gemeinsam anpacken. Die Kontaktaufnahme über die sozialen Netzwerke nimmt zu. Das ist ein guter und einfacher Weg, sich gegenseitig zu unterstützen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941696/generationenberatung-zwei-jahre-spaeter/>