



## Generationenberatung – zwei Jahre später, Teil 2

**Die Beratung rund um Alters- und Pflegevorsorge wird immer komplexer. Vor wenigen Jahren wurde daher das Konzept "Generationenberatung" entwickelt und als zertifizierter Lehrgang an einigen wenigen IHKs angeboten. Das Experten-Netzwerk spricht mit Absolventen - hier Wolfgang Poddig aus Mössingen.**

Wir haben uns noch mehr auf das Kunden-Klientel 49+ fokussiert, das heißt, wir haben uns in puncto Service und Produkte auf diesen Kundenkreis ausgerichtet. Wir sprechen die Kunden vermehrt auf die Fragen und Probleme dieser Altersgruppe an. Die Reaktion ist unglaublich positiv, Erfolg und Zufriedenheit für beide Seiten!

Wie finden Sie Ihre Kunden – wie finden die Kunden Sie? Hat sich etwas durch die Zusatzqualifikation geändert? (Sie sprachen das Thema Vollmachten/Verfügungen an.)

Wir haben im Zuge der Ausbildung auch die Themen Patientenverfügung, Vorsorgevollmachten und Betreuungsverfügungen kennen gelernt. Hier haben wir versucht, diese Punkte den Kunden näher zu bringen. Das war beziehungsweise ist leider nicht so einfach, da wir ja nicht im juristischen Bereich beraten dürfen. Allein mit vorgegedruckten Formularen funktioniert die Beratung nicht wirklich, die Kooperation mit Anwälten und Notaren ist nicht immer einfach. Manche Kunden wollen dort nicht hingehen, nicht einmal zur Beratung – von den dabei entstehenden Kosten einmal abgesehen. Dann haben wir von der Plattform juradirekt.com erfahren. Seit etwa 4-5 Monaten arbeiten wir mit gutem Erfolg beim Thema Vollmachten zusammen, da

hier ein kompletter Service geboten wird. Und die Kunden sind sehr zufrieden!

Wie gehen Sie mit der rechtlichen Problematik rund um das Thema Pflege, Vollmachten, Verfügungen etc. um? Haben Sie Partner? Wenn ja, wie haben Sie diese gefunden?

Partner ist die Juradirekt.com, für uns der absolut beste Anbieter am Markt. Hier können wir auf einer rechtlich absoluten klaren Plattform die Dinge für die Kunden abbilden, verbunden mit einem komfortablen Jahresservice, sodass die Unterlagen immer auf dem aktuellen Stand sind. Patientenverfügungen jährlich zu erneuern, empfiehlt auch die Bundesregierung auf ihrer Seite.

Hat sich Ihre Beratungsansatz/Ihre eigene Perspektive auf die Beratung durch den „Generationenberater“ geändert? Was bedeutet dies für Ihren Beruf?

Wir gehen die Kunden jetzt nicht mehr über Pflege oder Krankenabsicherung an, sondern über das Thema Vollmachten. Hier können wir mit der juradirekt-Plattform sehr stark punkten und bekommen dann zu 70 bis 80 Prozent einen weiteren Termin für die restlichen Absicherungen.

Ein Beispiel: die Familie M., die wir schon seit Jahren kennen, war nie Kunde bei uns. Als sie davon hörten, dass

wir Vollmachten im Full-Service zusammen mit Juradirekt anbieten und unseren Kunden zur Verfügung stellen, waren sie sehr interessiert. Und siehe da, jetzt haben wir die Kunden in dieser Familie komplett von der Versicherung über die Vollmachten zufriedenstellen können! Was will man mehr: Alle sind glücklich und froh....

Wolfgang Poddig, vielen Dank für das Gespräch!

Bild: © Wolfgang Poddig

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941714/generationenberatung-zwei-jahre-spaeter-teil-2/>