



Eine Investition, die sich lohnt

Eines der derzeit spannendsten Themen in der Finanzberatung ist die Generationenberatung. Hierzu qualifiziert die IHK-zertifizierte Ausbildung zum Generationenberater. Damit sich die Investition in der Neukundenakquise, beim Geschäftsvolumen und im Imagegewinn rechnet, sollte sich jeder Generationenberater intensiv mit folgenden Fragen auseinandersetzen:

Wie lässt sich die Generationenberatung in ein bestehendes Geschäftsmodell integrieren? Welche Geschäftschancen resultieren hieraus konkret? Karola Wellhausen, Estate Planner (ebs), Testamentsvollstrecker (ebs), Vorstandsbeauftragte, Generationenberatung, Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung Für die Entwicklung rechtssicherer Vertriebsansätze und Vorgehensweisen sind insbesondere die rechtlichen Vorgaben zu beachten, die sich aus dem Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen (RDG) und der Entscheidung des OLG Karlsruhe zur „Erb-, familien- und steuerrechtlichen Beratung durch eine Bank als erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung“ (4U 109/10 vom 23.12.2010) ergeben.

Dies war auch die Ausgangssituation, als Bonnfinanz Mitte 2010 mit dem Aufbau einer eigenen Generationenberatung begonnen hat. Heute ergänzen zwei neue Beratungsangebote die Dienstleistung der Bonnfinanz Vermittler.

Der 10-Punkte-Masterplan für den Ernstfall (das Notfallkonzept für Krankheit, Pflege, zeitweisen Ausfall und Todesfall – gebündelt in einem eigens dafür entwickelten

Notfallordner) Der Vermögensübergang in die nächste oder übernächste Generation unter Berücksichtigung der Versorgungssituation beider (Ehe-)Partner im Ruhestand. Wie der 10-Punkte-Masterplan konkret in der Beratungspraxis umgesetzt werden kann, erläutert das nachfolgende Schaubild:

Generationenberatung in der Baufinanzierung

Gerade in der Baufinanzierung zeigt sich die Stärke für das Empfehlungsgeschäft. Ausgangspunkt für die Beratung ist auch hier der Familienstammbaum. Als Folge der ganz besonderen Gesprächsführung im Rahmen der Generationenberatung treten die üblichen Fragen zum Beispiel nach Konditionen und der Höhe der Raten zunächst in den Hintergrund und ändern den Beratungsverlauf.

Haben Sie bereits ein Grundstück? Wenn ja, wem gehört es? Wer soll überhaupt Eigentümer werden? Woher kommt das Eigenkapital? Sind Sie verheiratet? Wenn ja, in welchem Güterstand? Gibt es Kinder? Wenn ja, sind es gemeinsame Kinder? Wie geht es weiter, wenn einem von Ihnen etwas passiert? Wer steht dann im Grundbuch? Wollen Sie das so?

Solche Fragen überzeugen durch eine andere, kompetente Herangehensweise des Generationenberaters, so die Reaktion vieler Kunden. Ein echter Wettbewerbsvorteil also, der sich dem Wettlauf um die beste Kondition entzieht und den Fokus auf die eigentliche Beratungsdienstleistung legt. Oft sichert genau dieser Qualitätsunterschied die Weiterempfehlung an potenzielle Bauherren.

Ablaufende Lebensversicherungen

Viele Berater suchen noch immer nach dem Königsweg bei der Wiederanlageberatung zu ablaufenden Lebensversicherungen. Oft reagieren Kunden zurückhaltend auf entsprechende Terminanfragen, da sie einen reinen Produktverkauf erwarten. Auch hier bietet die Generationenberatung einen deutlichen Vorteil, indem der Kunde selber zum „Experten“ wird.

In der Gesprächseröffnung wird der Schwerpunkt für den Kunden überraschend auf das Thema der eigenen Familie und damit auf seine Wünsche, Ziele, Sorgen und Hoffnungen gelenkt. Erfahrungen aus der Generationenberatung bei Bonnfinanz zeigen, dass sich aus diesem Gesprächseinstieg oftmals neue, interessante Beratungsansätze ergeben, die das eigentliche Wiederanlagegespräch ergänzen oder – sind die Auszahlungen bereits anderweitig verplant – einen alternativen Beratungsverlauf ermöglichen. Auch hier punktet der Generationenberater mit einer ganz eigenen Fragetechnik:

Ist der Vertrag abgetreten? Wenn ja, gibt es das Darlehen noch? Ist die Auszahlung zur Tilgung gedacht? In welchem Umfang? Wie wirkt sich die Abtretung im Todesfall rechtlich und steuerlich aus? Wer ist im Todesfall bezugsberechtigt? Sind potenzielle Erben identisch mit Bezugsberechtigten? Können auf den Bezugsberechtigten Pflichtteilsergänzungsansprüche zukommen?

„Sollbruchstellen“ sind Anknüpfungspunkte für Generationenberater

Anknüpfungspunkte für eine Generationenberatung sind die finanziellen, rechtlichen und steuerlichen „Sollbruchstellen“, die sich aus unterschiedlichen Familienkonstellationen ergeben. Insbesondere unverheiratete Paare, Patchworkfamilien, Familien mit minderjährigen Kindern oder behinderten Angehörigen wissen in aller Regel, dass bei Ihnen ein Beratungsbedarf besteht, und sind damit affin für eine Terminvereinbarung.

In der Praxis lässt sich oft eine große Erleichterung bei Kunden feststellen, wenn sie mit der Generationenberatung

ein sensibles Thema angehen, das sie oft schon lange vor sich hergeschoben haben. Einen interessanten Marktzugang bieten Freiberufler oder klein- und mittelständige Unternehmer, wo oft ein großes Beratungsdefizit besteht. Die besondere Herausforderung im Umgang mit „Sollbruchstellen“ ist hier die Ermittlung des Liquiditätsbedarfs, für den entsprechende Lösungen angeboten werden müssen.

Das Rechtsdienstleistungsgesetz als Chance verstehen

Rechtssicherheit ist die Voraussetzung für eine nachhaltige und akzeptierte Generationenberatung. Dabei haben sich die Rahmenbedingungen aus dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) als Herausforderung und Chance gleichermaßen erwiesen. Erfolgreiche Generationenberater greifen auf ein Kompetenznetzwerk von Experten zurück, um gemeinsam und in der notwendigen rechtlichen Abgrenzung die unterschiedlichen Dienstleistungen für die rechtlichen, steuerlichen und eventuell auch medizinischen Herausforderungen zu erarbeiten.

Erst durch eine definierte Arbeitsteilung und eine klare Abgrenzung zur Arbeit von Notaren, Rechtsanwälten und Steuerberatern kann sich eine enge Zusammenarbeit mit dem Generationenberater entwickeln. Innerhalb des Kompetenznetzwerkes übernimmt der Generationenberater eine „Lotsenfunktion“ für solche Kunden, bei denen ein Beratungsbedarf mit Blick auf letztwillige Verfügungen, Vorsorgevollmachten, Schenkungsverträge, Eheverträge, Partnerschaftsvereinbarungen, Adoptionsanträge, Behindertentestamente usw. besteht ...

Ein für alle Partner im Netzwerk interessanter Zugang zu einer neuen Mandantschaft sind Kundenveranstaltungen zum Thema Generationenberatung. Die Praxis zeigt, dass sich durch eine sorgfältige Vorbereitung und das hohe fachliche Niveau bei entsprechenden Veranstaltungen die Partner sehr gut aktivieren und für eine Beteiligung gewinnen lassen.

Voraussetzung Vertriebsunterstützung

Soll sich die Investition in den „Zertifizierten Generationenberater“ auch wirklich ökonomisch auszahlen, muss das entsprechende Handwerkszeug stimmen. Dabei dürfen für die Gestaltung der Unterlagen aber nicht nur die fachlichen Inhalte als Maßstab gelten. Da Generationenberatung im Höchstmaß sensible und persönliche Themen behandelt, erwartet der Kunde eine hochwertige, professionelle und seriöse Gestaltung aller

Unterlagen im Sinne eines durchgehenden Corporate Designs.

Bilder: (1) © goodluz / fotolia.com (2-5) © Bonnfinanz AG

Unabhängig davon, ob die Generationenberatung partiell oder umfassend im Beratungsgespräch eingesetzt wird – die Entwicklung dieser Arbeitsmittel und die notwendigen Recherchen sollten frühzeitig angegangen werden, um die tägliche Arbeit nicht unnötig zu belasten. Folgende Arbeits- und Hilfsmittel können in der Beratung nützlich sein:

- Generationenberatungstool
- Gesprächsunterlagen
- (Masterplan, Checklisten, Faktenblätter etc.)
- Vorlagenpakete Kundenveranstaltungen
- Erfahrungsaustausch
- Fallbesprechungen
- Workshops
- Werbemittel
- Fach-Mediathek
- Coaching
- Redaktionelle Beiträge, Presseartikel, u. Ä.
- Notfallordner

Fazit

Generationenberatung ist eine wertvolle Ergänzung des bestehenden Geschäftsmodells, wenn sie in den Beratungsansatz des Unternehmens eingebunden und an die Bedürfnisse der Berater angepasst wurde. Entscheidend für den Erfolg nach der Ausbildung ist immer ein durchdachtes Umsetzungskonzept. Kernelemente dabei sind eine dauerhafte Vertriebsunterstützung und in fachlicher Hinsicht ein hochwertiger Support.

Der Mehrwert liegt in der Neukundengewinnung, dem Zusatzgeschäft, der Kundenzufriedenheit und dem immer mit Geschäftschancen verbundenen Imagegewinn. Generationenberatung muss sich ständig weiterentwickeln, um die Chancen des sich dynamisch wandelnden Markts zu nutzen. Die Beratung von Freiberuflern, klein- und mittelständischen Unternehmen erfordert eine deutlich höhere Expertise als die Beratung von Privatkunden. Deshalb wird Bonnfinanz im März 2017 mit der Ausbildung zum „Mittelstandsberater“ (IHK) verstärkt auch auf diese Zielgruppe zugehen.

Autorin: Karola Wellhausen, Estate Planner (ebs), Testamentsvollstrecker (ebs), Vorstandsbeauftragte Generationenberatung, Bonnfinanz Aktiengesellschaft für Vermögensberatung und Vermittlung

Quelle:

Quelle:

Quelle:

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943874/eine-investition-die-sich-lohnt/>