

Zielgruppe

- ✓ Serviceberater
- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Betreuer vermögender Privatkunden
- ✓ Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen. Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können. Im Rahmen dieses Seminars erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking. Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

Inhalt

Tag 1 bis 3

- ✓ Gesetzliche Erfolge
 - ✓ Erbrecht der Verwandten
 - ✓ Erbrecht des Ehegatten
 - ✓ Erbrecht des eingetragenen Lebenspartners
 - ✓ Erbrecht des Staates
- ✓ Gewillkürte Erbfolge
 - ✓ Testierfreiheit und -fähigkeit
 - ✓ Verfügung von Todes wegen
 - ✓ Auslegung der Verfügung von Todes wegen
 - ✓ Verwahrung letztwilliger Verfügungen
 - ✓ Widerruf, Nichtigkeit und Anfechtbarkeit letztwilliger Verfügungen
 - ✓ Ausschluss von der Erbfolge
 - ✓ Anordnungen des Erblassers
 - ✓ Beschränkung der Erben
 - ✓ Beschwerden der Erben
 - ✓ Rechtsfolgen aus dem Erbfall
- ✓ Erbschaftssteuerliche Konsequenzen des Erbfalls
 - ✓ Steuerpflichtige Erwerbe
 - ✓ Besteuerungssystematik
 - ✓ Bewertungsrecht
 - ✓ Steuerfestsetzung
 - ✓ Rechtliche Gestaltungsmodelle
 - ✓ Versorgung des überlebenden Ehepartners
 - ✓ Digitaler Nachlass
 - ✓ EU-Erbverordnung
- ✓ Die Bank im Erbfall
 - ✓ Erbrechtliche Legitimation gegenüber der Bank
 - ✓ Bankkonten, Schließfächer sowie die Depots und die Folgen im Erbfall
 - ✓ Bürgschaften und weitere Sicherungsmittel der Bank im Todesfall
 - ✓ Vollmachten
 - ✓ Anzeige und Auskunftspflichten der Bank beim Tod des Kunden
 - ✓ Steuerliche Folgen bei Gemeinschaftskonten und -depots
 - ✓ Auskehr an ausländische Erben
 - ✓ Schenkung
 - ✓ Pflichtteilsergänzungsanspruch
 - ✓ Ergänzende Aspekte
 - ✓ Vorsorgevollmacht
 - ✓ Betreuungsvollmacht
 - ✓ Patientenverfügung

Tag 4

- ✓ Übertragungsstrategien im Wege der vorweggenommenen Erbfolge
 - ✓ Ausnutzung von steuerlichen Freibeträgen
 - ✓ Nutzung unterschiedlicher Bewertungsmaßstäbe
 - ✓ Ausnutzung günstiger Steuerklassen
 - ✓ Ausnutzung von Steuerbefreiungen
 - ✓ Poolen von Vermögen in Familiengesellschaften

- ✓ Errichtung einer selbständigen Stiftung
- ✓ Mittelbare Schenkung
- ✓ Gemischte Schenkung
- ✓ Schenkungstabellen / Härtefallausgleich
- ✓ Kommunikation und Mediation
 - ✓ Grundregeln und Begriffe
 - ✓ Gesprächsführung
 - ✓ Einwandbehandlung
 - ✓ Aktives Zuhören
 - ✓ Professionell kommunizieren in schwierigen Situationen
- ✓ Tabuthema Tod
 - ✓ Professionell kommunizieren in schwierigen Situationen
 - ✓ Financial Planning als umfassende Beratungsphilosophie (Grundlagen)

 **Termin**
13.10.2025 -
17.10.2025

 **Ort**
Hannover

 **Ansprechpartner**
Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

Buchen

oder Privatkundenberater vorausgesetzt

