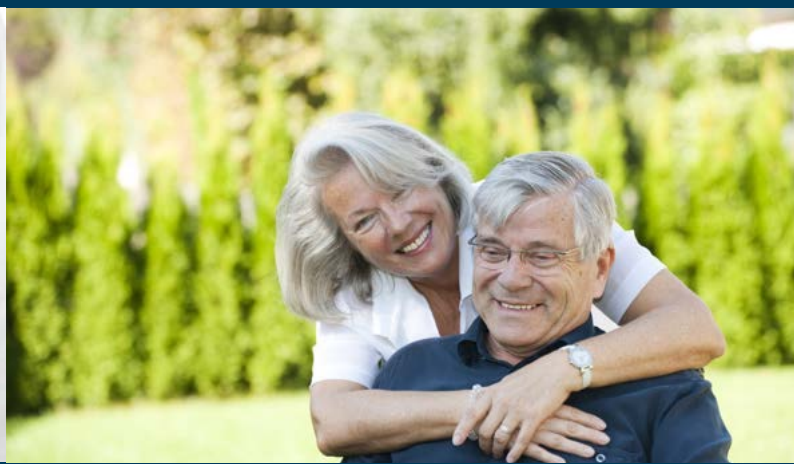


Sinnvolle Vollmachten | Zielgruppe 60+



Testament + Unternehmensnachfolge



28. Oktober 2020 | Frankfurt



Esther Blau Bermes, Rechtsanwältin, AnwaltMediatorin, Ex-Bankerin, zertifizierte Nachfolgeplanerin (CEP), Finanzplanerin mit Schwerpunkt strategische Nachfolgeplanung für Familienunternehmer.



Jörg Plesse, Dipl.-Ökonom, Finanzökonom (EBS), Stiftungsmanager (EBS) und Private Banker berät namhafte Kunden im Bereich Erb- und Stiftungsmanagement sowie bei der Unternehmensnachfolge. Mehr als 15 Jahre Berufspraxis und langjährige Erfahrung in den Bereichen Fi-

nancial Planning, Family Office und Wealth Management. Innovative Lösungen für große und internationale Privat- und Unternehmensvermögen sind seine Spezialität. Autor in namhaften Fachzeitschriften.



Ulrich Welzel, Ex-Banker, Nachlassplaner, Kommunikationstrainer, ausgebildet in Psychosoziale Notfallversorgung, Hospizbegleiter, betrieblicher Pflegelotse. Beschäftigt sich seit vielen Jahren mit der Verbesserung von Beratungsprozessen und der Beratungsqualität in der Zielgruppe 60+. Konzipiert Unternehmenslösungen und trainiert mit seinem Team international Vorstände, Führungskräfte, Private Ban-

ker und Berater im gehobenen Privatkundensegment. Mit-Autor in: „Gesteuerte Vermögensübertragung - Erfolgreiche Nachfolgeplanung in Banken.“ Autor von Fachpublikationen im Bank-, - und Versicherungswesen. Durch die gezielte Auswahl der Referenten garantieren wir Ihnen hohe Qualität und Praxisnähe.

Credits für Certified Financial Planner
Die Veranstaltung ist beim **FPSB Deutschland** mit insgesamt **6,0 Credits** bewertet.

Die Teilnahmebestätigung erhalten alle CFP-Zertifikatsträger am Ende des Trainings.



Themenübersicht

Verfügungen und Vollmachten

Die Sinnhaftigkeit einer Patientenverfügung und Vorsorgevollmacht ist zum heutigen Tag 80% der Bundesbürger klar, und trotzdem haben nur knapp 23 % der Bundesbürger für den äußersten Notfall vorgesorgt. In der strategischen Finanzplanung wird das Thema selten angesprochen, obwohl es der Schlüssel zu allen Absicherungs- und Nachfolgethemen ist. Die Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht und die Erklärung zur Organspende sind Ausdruck des Selbstbestimmungsrechtes, und dokumentieren den Willen des Patienten, und sind verbindlich für alle Ärzte, Krankenhäuser, Pflegeheime, Angehörige, Bevollmächtigte und Betreuer. Rechtswirksam und verbindlich, nach dem Patientenverfügungsgesetz, sind die Verfügungen und Vollmachten nur, wenn sie klar, genau und unmissverständlich verfasst sind.

Beratung in der Zielgruppe 60+

Mit herkömmlicher Beratung ist die sehr vermögende Zielgruppe 60+ nicht zu gewinnen. Beratungskonzepte aus der Vergangenheit funktionieren schon lange nicht mehr. Wer als Berater das Vertrauen gewinnen und die Kunden an sich binden will, sollte wissen welchen Veränderungen die Zielgruppe ausgesetzt ist. Wer dann seine bisherigen Beratungsprozesse überprüft und auf Augenhöhe mit dem Kunden kommuniziert wird zu den Gewinnern gehören.

Herausforderung Familienunternehmen

Deutschland als Land des Mittelstands steht vor der großen Herausforderung der Unternehmensnachfolge, aus Alters-, und Krankheitsgründen oder wegen Tod. Frühzeitige Planung sichern das Unternehmen, die Arbeitsplätze und das Vermögen ab.

Die Nachfolge in Familienunternehmen gilt als eine sehr anspruchsvolle Aufgabe, sowohl für die Personen die den Staffstab an die nächste Generation weiterreichen möchten, wie auch für die übernehmenden Kinder und zukünftigen Unternehmenslenker. Das Lebenswerk der Vorfahren zu erhalten ist entgegen landläufiger Meinung nicht nur eine Frage der wirtschaftlich-steuerlichen Optimierung und gesellschaftsrechtlichen Gestaltung.

Vermögensnachfolge kann zu verschiedenen Situationen Konfliktpotenziale aufwerfen, weshalb dies eine vielschichtige und emotionsgeladene Phase für die Unternehmerfamilie werden kann. Die große Herausforderung liegt vielmehr darin, allen Beteiligten die richtige Rolle zu geben und Erwartungshaltungen, Ziele und Wünsche verständlich und konfliktfrei zu formulieren.

10 Tipps zum internationalen Privatrecht für Testamente mit Auslandsberührung

Die Fallen und Tücken in dem Bereich sind hoch. Wer sich und seinen Kunden mit Praxisbeispielen und Handlungsfelder entgegenkommen möchte, sollte die unterschiedlichen Aspekte bestens kennen.

Das lukrative Geschäft mit der Testamentsvollstreckung

Die Testamentsvollstreckung gilt seit Jahren als lukratives Geschäftsfeld von Banken. Trotzdem geben viele Banken aus unterschiedlichen Gründen diese Geschäft nach außen. Die Banken die bereits heute ihren Kunden die Möglichkeit der Testamentsvollstreckung anbieten, umsetzen und im Kundenstamm mit dieser Dienstleistung werben sind alle sehr zufrieden. Die Implementierung ist der erste Schritt, und verlangt als Konsequenz im zweiten Schritt bestausgebildete Berater, die bei der Kür alle Risiken und Fallstricke kennen sollte.



Seminarablauf

8:45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee

9:01 Uhr Verfügungen und Vollmachten – Die Stiefkinder der Beratung

- ◇ Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht, Betreuungsverfügung und Unternehmensvollmacht als Baustein lebensphasenorientierter Finanzplanung
- ◇ Vergütung des Bevollmächtigten
- ◇ Sinnvolle Vereinbarungen um Ärger zu vermeiden
- ◇ Haftung des Bevollmächtigten
- ◇ Strategie Bestandskundenpflege und Neukundenakquise

Referent: Ulrich Welzel

10:31 Uhr Kaffeepause

10:46 Uhr Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen, Teil I

- ◇ Risiken und Chancen in der Unternehmensnachfolge
- ◇ Gezielte Ansprache von Unternehmern
- ◇ Ist-Situation - klare Ziele - Zukunftssicherung
- ◇ Konsensfähige Konzeption und Fahrplan

Referentin: RA Esther Blau-Bermes

12:16 Uhr Mittagspause

13:06 Das lukrative Geschäft mit der Testamentsvollstreckung

- ◇ Kundenbindung und Ertragssicherung durch Testamentsvollstreckung
- ◇ Wer darf Testamentsvollstreckung anbieten?
- ◇ Besondere Risiken bei der Testamentsvollstreckung!?
- ◇ Lohnt sich der Aufwand? Zahlen zur Vergütung des Testamentsvollstreckers.
- ◇ Wie führe ich den Erblasser an das Thema heran?
- ◇ Wie gestalte ich einen rechtsichere Vertrag mit dem Erblasser?

Referenten: Jörg Plesse + RA Esther Blau-Bermes

14:11 Uhr Beraten in der Zielgruppe 60+

- ◇ Wer ist die Zielgruppe?
- ◇ Wie tickt die Zielgruppe?
- ◇ Gesunde körperliche und geistige Veränderungen
- ◇ Spezielle Anforderungen der Zielgruppe
- ◇ Verbesserung der Beratungsqualität
- ◇ Positionierung und Marktausbau

Referent: Ulrich Welzel

14:49 Uhr Kaffeepause

15:01 Uhr Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen, Teil II

- ◇ Beeinflussende Faktoren bei der Nachfolge
- ◇ Begleitung bei der Übertragung und Umsetzung
- ◇ Besonderheiten von Familienunternehmen
- ◇ Antreiber und Selbstverständnis
- ◇ Rolle und Haltung des Beraters/der Beraterin
- ◇ Die 6 Stufen der Unternehmensnachfolge
- ◇ Zeitrahmen der Beratung
- ◇ Was tun bei Konflikten?
- ◇ Grundlagen der mediativen Gesprächsführung

Referentin: RA Esther Blau-Bermes

16:01 Uhr 10 Tipps zum internationalen Privatrecht für Testamente mit Auslandsberührung

- ◇ Wo lauern die Fallen und Tücken?
- ◇ Deutscher mit Auslandsimmobilie
- ◇ Ausländer mit Inlandsimmobilie
- ◇ Deutscher mit ausländischem Lebensmittelpunkt
- ◇ Ausländer mit Lebensmittelpunkt in Deutschland
- ◇ Gemischt-nationale Paare
- ◇ Erbverträge und andere langfristig bindende erbrechtliche Gestaltungsmittel
- ◇ Erbschaftsteuer bei internationalen Erbfällen

Referent: Jörg Plesse

16:59 Verabschiedung



Trainingsziele | Zielgruppen | Leistungen

Das Trainingsziel

1. Finden Sie durch Vollmachten und Verfügungen den schnellen Weg zu den potentiellen Erben
2. Lernen Sie die feinen Facetten der Gesprächsführung und Ansprache in der Zielgruppe 60+ kennen.
3. Erfahren Sie die Vorteile der Testamentsvollstreckung und sichern sich Ihre Kunden und Erträge langfristig.
4. Tauchen Sie ein in das internationale Privatrecht für Testamente mit Auslandsberührung
5. Kennen Sie die Besonderheiten und Antreiber von Familienunternehmern beim Unternehmensübergang
6. Eignen Sie sich die Grundzüge der Family Governance sowie der Corporate Governance an
7. Bekommen Sie einen Einblick in die sensible Gesprächsführung mit mediativen Elementen
8. Erfahren wie Sie mit frühzeitiger strategischer Beratung Konflikten in der Nachfolge vorbeugen können
9. Verbessern Sie Ihre beraterische Kompetenz, steigern Ihre Beratungsqualität und sichern sich Ihre Kunden generationenübergreifend.
10. Nutzen Sie aktuelles praxisnahes Expertenwissen für sich
11. Sichern Sie sich Ihre Bestandskunden und die zukünftige Erbengeneration durch höchst professionelle Arbeit.
12. Positionieren Sie sich in diesem zukunftssträchtigen Beratungssegment und gewinnen Sie Neukunden über Ihre hohe fachliche und soziale Kompetenz!
13. Festigen Sie Ihre Erträge für die Zukunft.

Zielgruppen

- ◇ Generationenberater
- ◇ Vorsorgespezialisten
- ◇ Testamentsvollstrecker
- ◇ Vermögensberater
- ◇ Private Banker
- ◇ Wealth Management-Berater
- ◇ Vermögensverwalter
- ◇ Marketing
- ◇ Führungskräfte
- ◇ Vertriebssteuerung
- ◇ Vorstände
- ◇ Compliance
- ◇ Geschäftsführer

Leistungen

- ◇ Umfangreiche Arbeits- und Trainingsunterlagen
- ◇ Teilnehmerzertifikat
- ◇ 6 Credits FPSB
- ◇ Pausen mit Kaffee und Teespezialitäten, Obst und Snacks
- ◇ Mittagsmenü inklusiv Getränke

Stimmen zum Training

- ◇ „Drei Trainer, die wissen wovon sie reden. Es hat sich gelohnt dabei gewesen zu sein.“
- ◇ „Vielen Dank für das fachlich und vertrieblich interessante Training!“
- ◇ „In besonders eindrucksvoller Weise mit viel Einfühlungsvermögen und Fachkompetenz haben Sie den Teilnehmern die Thematik näher gebracht.“
- ◇ „Testamentsvollstreckung so humorvoll und kompetent präsentiert zu bekommen, ist einmalig!“
- ◇ „Ich halte die vermittelten Seminarinhalte für einen wichtigen, praxisorientierten Baustein in unserem Fortbildungsangebot zum geprüften Generationenberater.“
- ◇ „Vielen Dank für das ausgezeichnete Seminar, mit Einblicken in die Köpfe von „alten“ Unternehmern und Ihren Familien.“
- ◇ „Ihr Seminar und die praxisnahen Tipps waren sehr hilfreich für meine Beratungspraxis. Danke!“
- ◇ „Trotz anfänglicher Skepsis nehme ich heute viele neue Impulse mit.“
- ◇ „Die Trainer haben es exzellent geschafft die zum Teil komplexen Inhalte anschaulich und gut verständlich darzustellen.“

Ihre Anmeldung senden Sie bitte an:

Brain!Active UnternehmerBeratung
Blumenstraße 6a
82377 Penzberg

Name/Vorname

Position/Abteilung

Unternehmen

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Rechnung bitte abweichend von der o.a. Adresse

(weitere Person aus Ihrem Unternehmen) Name/Vorname

Position/Abteilung

Datum

Unterschrift

Begrenzte
Teilnehmerzahl

Anmeldung

Telefon: +49 (0) 8856 937 93 93

info@brain-active.com

www.brain-active.com

Brain!Active® UnternehmerBeratung

Blumenstraße 6a

D - 82377 Penzberg

Ansprechpartner: Ulrich Welzel

Datenschutzerklärung

Personenbezogene Daten werden ausschließlich für interne Zwecke gespeichert und sind nicht zur Übermittlung an Dritte bestimmt. Mit der Anmeldung erklären Sie hierzu ausdrücklich Ihr Einverständnis.

Einfach anmelden

Bitte füllen Sie alle Felder der Anmeldung aus und senden Sie sie uns per E-Mail oder über den Postweg zu. Sofern noch Plätze frei sind, erhalten Sie zeitnah eine Bestätigung. Andernfalls nehmen wir Kontakt mit Ihnen auf. Die Anmeldung wird nach Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Mit der Rechnung erhalten Sie einen Anreiseplan. Die Seminarteilnahme gilt mit Zahlung der Rechnung als gesichert.

Ihre Investition beträgt nur 890,- Euro zzgl. MwSt.. In der Teilnahmegebühr enthalten ist der Begrüßungskaffee, Erfrischungsgetränke, Pausensnacks, Business-Lunch so wie Schulungsunterlagen. Ab dem 3. Teilnehmer aus einem Unternehmen gewähren wir 10% Preisnachlass.

Das Training wird mit maximal 12 Personen stattfinden, womit der bestmögliche Erfolg gesichert ist.

Bis zu vier Wochen vor dem Seminar können Sie kostenlos stornieren. Danach und bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird

der Gesamtpreis berechnet. Stornierungen bedürfen grundsätzlich der Schriftform. Es besteht die Möglichkeit kostenfrei einen Vertreter zu benennen.

Die Veranstalter behalten sich vor, die Veranstaltung bei zu geringer Teilnehmerzahl oder aus sonstigen nicht zu vertretenden Gründen (z.B. plötzliche Erkrankung des Referenten, höhere Gewalt) abzusagen. Gegebenenfalls wird ein Ersatztermin vorgeschlagen. Über diesbezügliche Änderungen werden Sie umgehend informiert.

Um eine mögliche Übernachtung kümmert sich jeder Teilnehmer selber.

Seminarort

Frankfurt

Ort wird noch angegeben

Anmeldeschluss: 14. Oktober 2020