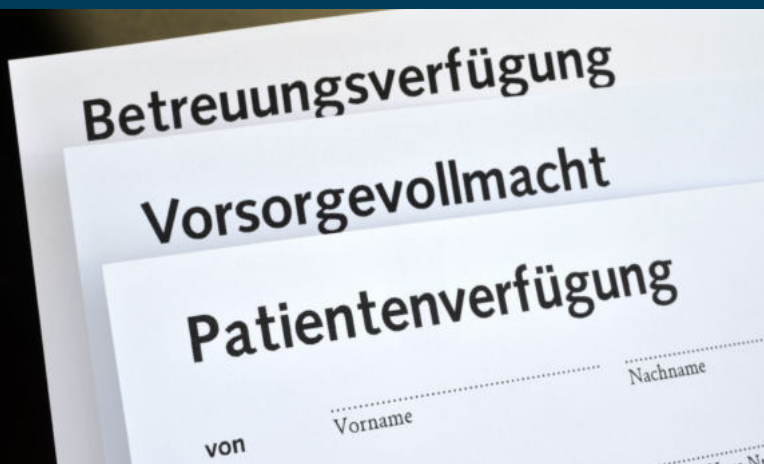


Sinnvolle Vollmachten + Verfügungen



Rechtsberatung | Haftung des BV



3. November 2020 | München



Ulrich Welzel, Ex-Banker, Nachlassplaner, ausgebildet in Psychosozialer Notfallversorgung, Hospizbegleiter, betrieblicher Pflgelotse, Berater Patientenverfügung und Vorsorgevollmachten sowie Trainer für Betreuungsrecht.

Als Inhaber des Beratungsunternehmens **Brain!Active UnternehmerBeratung** beschäftigt er sich seit 12 Jahren mit der Verbesserung von Beratungsprozessen und der Beratungsqualität in der Finanzdienstleistung. Das beinhaltet Konzepte und Lösungen für die Generationenberatung, sowie die besondere Beratung in der Zielgruppe 60+.

Er konzipiert Unternehmenslösungen und trainiert mit seinem Team international Vorstände, Führungskräfte, Private Banker, Berater im gehobenen Privatkundenseg-

ment, Generationenberater und Versicherungsmakler. Als Mit-Autor in: „Gesteuerte Vermögensübertragung - Erfolgreiche Nachfolgeplanung in Banken.“ Autor von Fachpublikationen im Bank,- und Versicherungswesen, kennt er die Beratung bestens.

Alle eingesetzten Spezialisten sind fachlich exzellent ausgebildet, Praktiker, Beratungsprofis und seit vielen Jahren im jeweiligen Fachbereich tätig. Nur durch diese gezielte Auswahl der Spezialisten kann ein Höchstmaß an Beratungsqualität, Praxishnähe, Kundennutzen und sofortige Umsetzung des Gelernten garantiert werden.

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.

Vorsorgevollmacht



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 und die Erklärung zur Organspende sind Ausdruck des Selbstbestimmungsrechtes. Sie 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 nur, wenn sie klar, genau und unmissverständlich verfasst sind. Bevollmächtigte unterstützen Betroffene wenn der Wille nicht mehr gebildet oder verständlich geäußert werden kann.

Auswahl des Bevollmächtigten

Als Vollmachtgeber ist es ratsam sich bei der Auswahl des Bevollmächtigten einige Gedanken zu machen und diese zum Beispiel in der Familie klar zu formulieren. Auch mögliche Bevollmächtigte sollten sich über die komplexe Aufgabenstellung informieren, bevor sie die Aufgabe annehmen.

Haftung des Bevollmächtigten

97% der Bevollmächtigten sind sich der Haftung und der finanziellen wie zeitlichen Auswirkungen nicht klar, die sie mit einer Bevollmächtigung eingehen. Aufklärung über die vielen möglichen Haftungsrisiken erscheinen nur sinnvoll, genauso wie die Absicherungsmöglichkeiten zu kennen, um die eigene Familie vor finanziellen Schäden zu schützen.

Die Vergütung des Bevollmächtigten gehört bei Annahme der Bevollmächtigung angesprochen und geklärt, um späteren Ärger mit den Erben zu vermeiden. Im Vordergrund steht immer die Klarheit und der Zusammenhalt der Familie.

Digitaler Nachlass

Vorsorge bedeutet mehr als nur einen physischen Notfallordner zuhause stehen zu haben, sondern auch digitale Vorsorge für den Not- oder Todesfall zu betreiben. Den digitalen Nachlass frühzeitig zu regeln erleichtert den Erben die Abwicklung immens, und hilft keine Überraschungen zu erleben.

Finanzberatung versus Rechtsberatung

Rechtsberatung ist Juristen, Notaren und Steuerberatern vorbehalten, und kein Beratungsfeld für Finanzdienstleister. Wer als Finanzdienstleister meint seine Kunden trotzdem zu beraten beziehungsweise über den Umweg Rechtsdienstleister gehen zu wollen, sollte die Rechtsprechung und das Northeimer Gerichtsurteil kennen.

Wie Finanzdienstleister ihre Kunden fachlich seriös, unter Einhaltung der aktuellen Rechtsprechung informieren können, und welche Netzwerke dazu notwendig sind, zeigen wir in diesem Training auf.

Erfolgreiche Positionierung | Bestandskundensicherung | Neukundengewinnung

Wer sich als Finanzdienstleister in seiner Region als die Nr. 1 der Vorsorgespezialisten positionieren möchte braucht neben exzellentem Fachwissen Ausdauer und ein ordentliches finanzielles Polster. Wie es schneller geht, zeigen wir Ihnen im Training.



Seminarablauf

8:45 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee

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

- ◇ Selbst- und Fremdbestimmung
- ◇ Rechtssicherheit von Ankreuzformularen!?
- ◇ Was genau geschieht im medizinischen Notfall?
- ◇ Kommunikation im Ernstfall
- ◇ Geltung und Geltungsbereich
- ◇ Beratung - Wer darf und wer darf nicht?
- ◇ Notarielle Beurkundung oder Beglaubigung?
- ◇ Juristische Durchsetzung
- ◇ Sorgerechtsverfügung

10:31 Uhr Kaffeepause

10:46 Uhr Organspende - Ergänzung oder Widerspruch zur Patientenverfügung?

- ◇ Wer kommt als Organspender in Frage?
- ◇ Wie verläuft eine Organspende ab?
- ◇ Ängste möglicher Organspender

11:16 Uhr Covid-19-Zusatzklärung

- ◇ Was passiert wenn eine Covid-19-Erkrankung diagnostiziert wurde und eine stationäre Einweisung notwendig ist?
- ◇ Ablauf einer Triage/Erstinschätzung
- ◇ Blick hinter die Kulissen einer Intensivstation
- ◇ Entscheidungsprozesse auf der Intensivstation wenn keine Heilungsaussicht für den Patienten besteht
- ◇ Absicherung durch Covid-19-Zusatzklärung sinnvoll?

11:46 Uhr Die 12 wichtigsten Auswahlkriterien für Bevollmächtigte

- ◇ Zwischen Tradition und Verantwortung
- ◇ Will ich, kann ich und schaff ich das?
- ◇ Aufgabenteilung sinnvoll?
- ◇ „Herr über Leben und Tod“?
- ◇ Emotionale Belastung Bevollmächtigter
- ◇ Auskunftspflichten gegenüber Erben

12:29 Uhr Mittagspause

13:15 Uhr Vergütung und Haftung des Bevollmächtigten

- ◇ Aktuelle Urteile
- ◇ Rechenschaft und Auskunftspflicht des Bevollmächtigten
- ◇ Meinungsverschiedenheiten zwischen Vollmachtgeber und Bevollmächtigtem
- ◇ Erste Aufgabe des Bevollmächtigten
- ◇ Vergütung des Bevollmächtigten
- ◇ Haftung des Bevollmächtigten—Elementares unterschätztes Risiko Bevollmächtigter
- ◇ Absicherung gegen Vermögensschäden

14:15 Uhr Digitaler Nachlass

- ◇ Digitale Vorsorge für den Not - oder Todesfall
- ◇ Erben entlasten und Erbabwicklung erleichtern
- ◇ Expertenstatus festigen

14:45 Uhr Kaffeepause

14:59 Finanzberatung versus Rechtsberatung

- ◇ Das Northeimer Urteil gegen einen Rechtsdienstleister und die Folgen für den Makler
- ◇ Grenzen der Rechtsberatung kennen
- ◇ Abwendung negativer Folgen auf Kundenbestand und Reputation
- ◇ Rückzahlung gezahlter Honorare vermeiden

15:59 Professionelle, rechtlich einwandfreie

Finanzberatung

- ◇ Positionierungsstrategie zur Bestandskundenpflege und Neukundenakquise
- ◇ Von der Akquise bis zum strukturierte Erstgespräch
- ◇ Kunden verkaufen sich ihre Lösung selber
- ◇ Empfehlungen im Erstgespräch
- ◇ Signifikante Erhöhung der Vertragsdichte und Kundenbindung

16:59 Feedback und Verabschiedung



Trainingsziele | Zielgruppen | Leistungen

Das Trainingsziel

1. Vertiefung und Festigung Ihres Fachwissens
2. Sie wissen welches die richtigen und rechtsicheren Vorsorgeformulare sind.
3. Bekommen Sie Einsicht in medizinische Abläufe auf einer Intensivstation, Triage und der Organspende.
4. Finden Sie durch Vollmachten und Verfügungen den seriösen Weg zu potentiellen Kunden und Erben
5. Eignen Sie sich eine kundenzentrierte Gesprächsführung an
6. Stellen Sie die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt!
7. Zuhören! ... will gelernt sein.
8. Lernen Sie das **Norheimer Urteil** kennen und vermeiden Sie die gravierenden Fehler anderer Finanzdienstleister.
9. Profitieren Sie von der Expertise des Trainers aus dem Rettungswesen, der Palliativmedizin und der Hospizbegleitung.
10. Bewältigen Sie den Spagat zwischen (Rechts-)Beratung und Informationsgespräch perfekt.
11. Verbessern Sie Ihre beraterische Kompetenz, steigern Ihre Beratungsqualität und sichern sich Ihre Kunden generationenübergreifend.
12. Sichern Sie sich Ihre Bestandskunden und die zukünftige Erbengeneration durch höchst professionelle Arbeit.
13. Erfahren Sie, wie Sie sich in diesem zukunftssträchtigen Beratungssegment in Ihrer Region positionieren können.
14. Gewinnen Sie Neukunden über Ihre hohe fachliche und soziale Kompetenz!

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

"Sehr geehrter Herr Welzel, danke für Ihren interessanten Vortrag auf der gestrigen Veranstaltung. Obwohl ich nun schon einige Jahre im Bereich Vermögen und Nachfolge tätig bin, konnte ich einige sehr gute Anregungen und Ideen mitnehmen."
Rechtsanwalt Dr. Marcus Hosser

„Die Feedbacks der Teilnehmer waren sehr gut („Praxis nah“, wertvolle Hilfestellung“, „hatten wir noch gar nicht bedacht“).
Maximilian Kleyboldt, Banker und Vorstand Netzwerk der Finanz- und Erbschaftsplaner e.V.

„Für unsere Berater war Ihr Nachmittagsworkshop kurzweilig, informativ und sehr wertvoll für die tägliche Praxis. Durch Ihre

Tipps und Erfahrungen konnten unsere Berater einiges mitnehmen und sofort umsetzen. Für Ihr Engagement und die Zusammenarbeit bedanken wir uns und empfehlen Sie an dieser Stelle gerne weiter.“ *Angelo Picierro, Vorstandsmitglied Kreis- und Stadtparkasse Kaufbeuren*

Feedback nach Webinar 2020

Praktische Fälle gut erläutert | Hoher Praxisbezug - Vom Praktiker für die Praxis | Kurz und knackig kompetent durch das Thema | Hohe Fachkompetenz und Klartext des Referenten | Info über Covid-19 | Einfach und verständlich erklärt | Ausführliche Folien | Sehr gute Struktur | Wirklich fachliche Orientierung und verständliche Vermittlung. Besser kann man dieses Thema nicht überbringen. Absolut super! |

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 360,- 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

München

Veranstaltungsort wird noch benannt

Anmeldeschluss: 19. Oktober 2020