

# Sinnvolle Vollmachten | Zielgruppe 60+



## Testament + Unternehmensnachfolge



3. Dezember 2020 | Online



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



**Jörg Plesse**, ist Unternehmerberater, Financial und Estate Planner mit mehr als 20 Jahren Berufspraxis. Seine Schwerpunkte liegen in der Nachfolgeberatung für Unternehmer und für vermögende Familien sowie im Stiftungsmanagement. Daneben arbeitet

er als freiberuflicher Dozent und Fachautor. Innovative Lösungen für große und internationale Privat- und Unternehmensvermögen sind seine Spezialität."



**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 Banker und Berater im gehobenen Privat-

kundensegment. 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 Staffelfstab 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.

## Größte Irrtümer und Risiken in der eigenen Nachfolge

Viele Menschen denken, sie hätten ihre eigene Erbfolge richtig geregelt. Wenn Erblasser wüssten, was nach ihrem Tod wirklich passieren kann, würden sie höchstwahrscheinlich umdenken, weil viel „schiefgehen“ kann. Häufig erben nicht die Personen, die eigentlich das Vermögen erhalten sollten, sondern Personen, die man als Erblasser zu Lebzeiten nicht leiden konnte. Ursache dafür sind Irrtümer, die der heutige Vermögensinhaber für Tatsachen hält und die Nichtberücksichtigung von bestimmten Risiken.

## 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. Bei Banken die bereits heute ihren Kunden die Möglichkeit der Testamentsvollstreckung anbieten und umsetzen sind auch die Kunden 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 Einwahl und Technik-Check

### 9:00 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

## 10:30 Uhr Kaffeepause

### 10:45 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: RAin Esther Blau-Bermes

## 12:15 Uhr Mittagspause

### 13:00 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.
- ◇ Richtige Ansprache des Erblassers und Einbindung der späteren Erben

Referenten: Jörg Plesse + RAin Esther Blau-Bermes

## 14:10 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

## 14:50 Uhr Kaffeepause

### 15:00 Uhr Unternehmensnachfolge in Familienunternehmen, Teil II

- ◇ Beeinflussende Faktoren bei der Nachfolge
- ◇ Begleitung bei der Übertragung und Umsetzung
- ◇ Besonderheiten von Familienunternehmen
- ◇ Antreiber und Selbstverständnis
- ◇ Zeitrahmen der Beratung
- ◇ Was tun bei Konflikten?

Referentin: RAin Esther Blau-Bermes

### 16:00 Uhr Größte Irrtümer und Risiken in der eigenen Nachfolge

- ◇ Irrtümer mit dramatischen Folgen vermeiden
- ◇ Wo lauern die Fallen und Tücken?
- ◇ Wenn Minderjährige erben
- ◇ Binationale Ehen - Welches Rechtsordnung gilt im Erbfall?
  - ◇ Können sich Erben das Recht aussuchen?
- ◇ Patchworkfamilie - Herausforderung für alle Beteiligten
- ◇ Scheidungsfamilie - Streitvermeidung durch sinnvolle Verträge
- ◇ und vieles mehr

Referent: Jörg Plesse

## 16:45 Zusammenfassung und Feedback

## 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 Familienunternehmen 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
- ◇ Mittagessen 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.“