



Industrie- und Handelskammer
Bonn/Rhein-Sieg

Zertifikat

Herr Stephan Löhr

geboren am 17.05.1973

hat vom 18.03.2015 bis 22.05.2015 an dem IHK-Zertifikatslehrgang

Generationenberater (IHK)

teilgenommen und den Zertifikatstest bestehend aus einer schriftlichen Klausur erfolgreich bestanden.

Der Lehrgang wurde von der Weiterbildungsgesellschaft der IHK Bonn/Rhein-Sieg durchgeführt. Er war abschließender Bestandteil der von der Deutsche Makler Akademie (DMA) gemeinnützige GmbH, Wiesbaden, durchgeführten Qualifizierung zum Best Ager Berater (DMA).

Der Lehrgang umfasste 50 Unterrichtsstunden mit den auf der Rückseite aufgeführten Themen.

Bonn, 22.05.2015

Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg


Die Geschäftsführung



Ziele und Inhalte

Generationenberater/in (IHK)

Die Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage mit Ihren Beratungs- und Vertriebsstrategien nachhaltig vertrauensvolle und stabile Beziehungen zu Ihren Stammkunden 50plus aufzubauen und sich außerdem eine neue interessante Zielgruppe zu erschließen. Sie können zielgruppenorientierte Serviceleistungen anbieten, die Ihnen als Erfolgsgrundlage für den Umgang mit dieser wichtigen Kundengruppe dienen.

Im Rahmen des Lehrgangs wurden folgende Kenntnisse und Fähigkeiten vermittelt:

- Pflegevorsorge
- Verfügungen und Willenserklärungen
- Rechtliche und finanzielle Hintergründe einer Bestattung
- Praxisfälle
- Gesetzliche und gewillkürte Erbfolge
- Systematik des Erbschafts-/Schenkungssteuerrechts
- Vermögensnachfolge
- Praxisfälle zur privaten Vermögensnachfolge
- Absicherung und Versorgung
- Besondere Absicherungs- und Versorgungsthemen der Zielgruppe
- Versicherungen vs. Nachfolge
- Bedarfsermittlung
- Überprüfung von bestehenden Versicherungen
- Versicherungen als Lösungsmöglichkeit
- Gestaltungsmöglichkeiten
- Wiederanlage von ablaufenden Finanzanlagen/Versicherungen
- Analyse der Kundensituation
- Beurteilung der Lebenssituation
- Erstellen eines Risikoprofils
- Musterprofile erstellen, z.B. Risikocluster 1-5
- Geeignete Versicherungs- und Vorsorgeprodukte
- Steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Wirkung
- Entwicklung von regionalen Geschäftsmodellen
- Einsatz von wirksamen PR- und Marketing-Konzepten
- Ausrichtung des eigenen Unternehmens für die Generationenberatung