Komplettierung der ganzheitlichen Familienabsicherung

Generationenberatung inklusive ganzheitlicher Familienvorsorge

Auf der diesjährigen Jahresauftakttagung der [pma:] in Münster wurden wieder zahlreiche Fachvorträge gehalten. Einer dieser Vorträge befasste sich mit dem Thema „Anregungen zur Kundenakquise durch ganzheitliche Familienvorsorge mit rechtlichen, organisatorischen und finanziellen Bausteinen".

[Die umfassende Beratung von Familien über die einzelne Generation hinweg, bei denen es auch um Vorsorgeverfügungen (Patientenverfügungen, Vorsorgevollmachten und Sorgerechtsverfügungen) geht, ist weit mehr als nur ein Trendthema. Es ist ein nachhaltiges Geschäftsmodell. In diesem Vortrag wurden Anregungen dazu gegeben, wie gerade Finanz- und Versicherungsmakler in ihrem eigenen beruflichen und privaten Umfeld eine ganzheitliche Familienvorsorge aufbauen können und an was man dabei als Gewerbetreibender denken muss.

Deutlich wurde, dass jeder Finanz- und Versicherungsmakler für sich, für seine Familie aber auch für sein Unternehmen unbedingt überlegen muss, ob hier bereits rechtliche, organisatorische und finanzielle Vorsorge betrieben wurde.

Mit rechtlicher Notfallvorsorge hat er Fragen zu klären wie:

- Wie hat der Finanz- und Versicherungsvermittler für sich selbst, aber auch für jeden in seiner Familie und für sein Unternehmen geregelt, wer wann mit welchen Befugnissen was entscheiden darf, wenn der Vermittler nicht mehr geschäftsfähig ist?
- Hat der Vermittler auch anders herum von seinen Familienangehörigen, über die er entscheiden möchte (z.B. Eltern, erwachsene Kinder) eine schriftliche Ermächtigung erhalten, dass er überhaupt für diese Personen entscheiden darf?
- Gibt es im engeren Familien- oder Freundeskreis minderjährige Kinder und wer soll für diese das Sorgerecht übernehmen, damit genau das nicht durch das Jugendamt wahrgenommen wird?
- Wie vererbe oder übertrage ich mein Unternehmen bzw. meinen Bestand richtig?

Die organisatorische Vorsorge wurde so beschrieben, dass hier der gesamte Informationsprozess vom Unfall über Ersthelfer und behandelnde Ärzte bis zur Familie funktionieren muss und dass wichtige persönliche und medizinische Daten des Betroffenen, sowie dessen Vorsorgedokumente zeitnah und ohne Mitwirkung des (geschäftsunfähigen) Patienten zur Verfügung stehen. Ärzte und Krankenhäuser sollten nun einmal frühzeitig und ohne Eingreifen Dritter schnell an Notfalldokumente, Kontaktdaten von Angehörigen, medizinische Daten wie Blutgruppe, behandelnder Arzt bzw. Hausarzt, Impfstatus und Allergien bzw. Unverträglichkeiten herankommen. Dazu müssen sie Sicherheit haben, dass diese Dokumente stets aktuell sind. Dazu gab es im Vortrag reichlich Tipps und Anregungen.

Schließlich muss auch die finanzielle Vorsorge gerade für die eigene Familie geplant sein. Denn wovon leben die Angehörigen, wenn der Haupternährer oder sein Betrieb ausfallen? Die finanzielle Absicherung muss in doppelter Hinsicht geklärt werden: zum einen geht es um Einkommensabsicherung, zum anderen um Haftungsvermeidung in der eigenen Familie. Alle Angehörigen ersten Grades haften füreinander - Schlagwort „Eltern haften für Kinder". Wie lässt es sich sinnvoll in der eigenen Familie vermeiden, dass die Kinder für die Eltern zahlen oder das Erbe der Eltern für deren Pflege im Alter verwendet werden muss?

Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M betonte, wie wichtig es für Finanz- und Versicherungsmakler ist, dieses Thema für sich, seine Familie und sein Unternehmen zu bedenken und auszuarbeiten. Erst dann kann der nächste Schritt sein, dieses Thema auch seinen Kunden strukturiert näher zu bringen. Wenn man einmal selber für sich alles schon durchdacht und geplant hat, fällt es sicher leichter, seinen Kunden Angebote für ein „ganzheitliches Familienvorsorgeprogramm" zu unterbreiten und über dieses Thema dann auch wichtige Finanzprodukte im Kundenkreis anzusprechen.

Für umfangreiche Details zur Umsetzung und weiterführende Anregungen war der Vortrag auf der Jahresauftaktveranstaltung zu kurz. Daher wird dieses Thema auf den folgenden Vertriebstagen weitergeführt. Erfahren Sie anhand von praktischen Ansätzen ausführlich, wie Sie als Makler durch die Umsetzung der Notfallplanung und -organisation Ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten können. Positionieren Sie sich als ganzheitlicher und qualifizierter Vorsorgespezialist.

Teilnehmer der [pma:]-Vertriebstage erhalten attraktive Sonderkonditionen für den [pma:] Notfall-Vorsorge-Pass.]

Erfahren Sie von Rechtsanwalt Lutz Arnold persönlich mehr auf den Vertriebstagen!

- 25. April in Berlin
- 26. April in Münster
- 02. Mai in Köln
- 03. Mai in München
- 04. Mai in Würzburg

Kontakt

Rechtsanwalt Lutz Arnold LL.M

Kanzlei Dreseden
Prager Straße 3
Tel.: 0351 42640620
Fax: 0351 42640630

Kanzlei Berlin
Markgrafenstraße 12-14
Tel.: 030 856197880
Fax: 030 856197889

info@anwaltskanzleiarnold.de
www.anwaltsanzlei.de