

Professionelles Generationenmanagement hilft Werte zu erhalten

80 Gäste informierten sich in der Filiale Hochheim

Vielen Menschen fällt es schwer, sich mit dem Thema Vermögensübertragung zu beschäftigen. Das ist nachvollziehbar. Wer möchte schon darüber nachdenken, wie er sich von seinem Vermögen trennen kann?

Wer aber sicherstellen möchte, dass seine eigenen Vorstellungen bei der Vermögensübertragung tatsächlich berücksichtigt werden, braucht eine vorausschauende Planung. Deshalb ist es ratsam, sich mit dem Thema frühzeitig auseinander zu setzen und Unterstützung von zuverlässigen Experten einzuholen.

Dass die Nachfrage nach professioneller Begleitung hoch ist, zeigte das große Interesse an der gemeinsamen Veranstaltung der Taunus Sparkasse und des Volkshilfswerks Hochheim. 80 Besucherinnen und Besucher kamen am Mittwochabend in die Hochheimer Filiale, um sich über das Thema „Generationenmanagement“ zu informieren. Für Filialleiterin Silke Hofer stand fest: „Wir haben das richtige Thema für diesen Abend ausgewählt. Es freut mich, dass so viele Gäste gekommen sind.“

Christine Kopplin, zertifizierte Generationenberaterin im Private Banking der Sparkasse, sensibilisierte in ihrem Vortrag: „Heute schon an morgen denken“. „Wir entwickeln für unsere Kunden einen Fahrplan für ihre persönliche Vorsorge- und Nachlassplanung. Dazu gehört auch die Frage, wie unsere Kunden ihre Kinder, Enkelkinder oder andere Dritte einbinden können“, so die Erbschafts- und Stiftungsmanagerin.

Der zweite Referent, Dr. Jan-Ulrich Thiersch, präsentierte den Zuhörern in seinem Vortrag „Richtig Vererben und Vorsorgen“, Gestaltungsalternativen im Bereich der Testamente und Vorsorgevollmachten. „Die große Resonanz auf die Veranstaltung und die vielen Fragen der Gäste zeigen: Der Beratungsbedarf ist riesig. Generationenmanagement ist ein Thema, das man rechtzeitig angehen sollte“, so der Rechtsanwalt und Notar.

Zum Hintergrund:

Mit ihrem professionellen Generationenmanagement zeigt die Taunus Sparkasse Wege auf, Vermögen sicher, frühzeitig und gut geplant in die Hände der nächsten Generation zu legen. Dabei steht immer der Wunsch des Kunden im Mittelpunkt. So findet jeder die passende Lösung für seine Lebenssituation.

Hochheim, 28. November 2017