



PRIVATKUNDENBANK PLUS

QUALIFIKATION AUSBAUEN

2011

Ergänzende Zertifizierungen/Aktuelle Themen
Fachtagungen/Workshops

„Was mich antreibt?
Sie dabei zu unterstützen, noch erfolgreicher
in Ihrem Tun zu werden!“



Kurt Beilfuß
Telefon 0251 7186-8201
Kurt.Beilfuss@rwgv.de



Uns – als Ihrem strategischen Partner für Personalentwicklung – ist die Übereinstimmung mit den strategischen Zielen der Volks- und Raiffeisenbanken sehr wichtig. Diese Ziele sind:

- Die Nr.1 in der Mitglieder- und Kundenzufriedenheit
- Die Sicherstellung nachhaltiger Wirtschaftlichkeit im Kundengeschäft
- Die Nr.1 in Mitarbeiteridentifikation und Qualität

Sie decken sich 1:1 mit unserem Selbstverständnis einer zielorientierten und nachhaltigen Personalentwicklungsarbeit für unsere Mitgliedsinstitute. Ganz im Sinne der genannten strategischen Ziele bieten wir Ihnen mit der vorliegenden Broschüre einen gefüllten „Werkzeugkoffer“, um Ihre Mitarbeiter fit zu halten.

Sie können wählen zwischen

- Ergänzenden Zertifizierungen, die diverse Möglichkeiten zur Spezialisierung verschiedenster Profession bieten (VR-Financial Consultant, Wertpapierspezialist, Baufinanzierungsspezialist Markt oder Marktfolge)
- Aktuellen Themen, die in Ein- oder Mehrtagesveranstaltungen die relevanten Themen für unterschiedliche Zielgruppen aufgreifen und
- Fachtagungen, Workshops oder Kundenveranstaltungen

Die meisten der in diesem Katalog genannten Veranstaltungen bieten wir Ihnen auch zur Durchführung in Ihren Häusern an. Sprechen Sie uns einfach an! Wir lieben es, Ihnen passgenaue Lösungen zu schneiden!

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'K. Beilfuß', written in a cursive style.

Kurt Beilfuß

Abteilungsleiter Privatkundenbank und Firmenkundenbank



6-16 ERGÄNZENDE ZERTIFIZIERUNGEN

- 6 Übersichten
- 7 Entwicklungswege

- 9-11 **VR-Financial Consultant**
 - 9 PS1401 VR-Financial Consultant I
 - PS1402 VR-Financial Consultant II
 - 10 PS1403 VR-Financial Consultant III
 - PS1404 VR-Financial Consultant IV
 - 11 PS1405 VR-Financial Consultant V
 - PN140 Kompetenznachweis VR-Financial Consultant

- 12-13 **Zertifizierter Wertpapierspezialist**
 - 12 PS1501 Markchancen durch Termingeschäfte und Hebelprodukte erfolgreich nutzen
 - PS1502 Einsatz von Derivaten und Produkten mit Zinsstrukturen
 - 13 PS1503 Mit Portfoliomanagement zum Vertriebs Erfolg
 - PS150 Kompetenznachweis Wertpapierspezialist

- 14-15 **Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist Markt**
 - 14 PS2301 Besondere Bauvorhaben finanzieren
 - PS2302 Die anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund
 - 15 PN230 Kompetenznachweis Baufinanzierungsspezialist

- 15-16 **Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist Marktfolge**
 - 15 PS3501 Anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund (Teil 1)
 - 16 PS3502 Anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund (Teil 2)
 - PN350 Kompetenznachweis Baufinanzierungsspezialist Marktfolge

17-28 AKTUELLE THEMEN

17-18 Markt – Für Neu-, Seiten- und Wiedereinsteiger

- 18 PS1101 Überblick über die Bankgeschäfte für Mitarbeiter mit bankfremder Ausbildung
- PS1105 Geldanlage – Was biete ich meinem Kunden an?
- PS1106 Private Zukunftsvorsorge

19-20 Fresh-Up für erfahrene Mitarbeiter – Für Neu-, Seiten- und Wiedereinsteiger

- 19 VC5012 Erfahrung als Vertriebschance – Training für langjährige Kundenberater
- PS1107 Fresh-Up: Für Privatkundenberater in der standardisierten Anlageberatung
- PS1108 Fresh-Up: Aktuelles Recht für Privatkundenberater in der standardisierten Anlageberatung **NEU**
- 20 PS1110 Fresh-Up: Aktuelles Recht für Privatkundenberater in der qualifizierten Anlageberatung **NEU**
- VC5013 Mitten im Leben – Die Kundengruppe 50plus ertragreich binden
- PS1025 Beratung von Kunden „im besten Alter“ oder „im Ruhestand“

21-24 Recht und Steuern

- 22 PS1064 Aufklärungs- und Beratungspflichten in der Vermögensberatung – Grundlagen
- PS1065 Aufklärungs- und Beratungspflichten in der Vermögensberatung – Aktualisierung
- PS1009 Erben und Vererben
- 23 PS1010 Nachlassbearbeitung – Grundlagen
- PS1011 Nachlassbearbeitung – Aktualisierung
- PS1013 Betreuungsrecht und Vorsorgevollmacht
- 24 PS1008 Vermögensübertragungen und -nutzungen unter Angehörigen
- PS4001 Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

24-28 Wohnbaufinanzierung Markt/Marktfolge

- 24 PS1026 Eintragungen in Abteilung II des Grundbuches
- 25 PS1027 Die Sicherungsgrundschuld in der täglichen Praxis
- PS1028 Praktische Fragen des Erbbaurechts
- PS1039 Zwangsvollstreckung in das Immobilienvermögen – Grundlagen
- 26 PS1120 Erwerb aus Zwangsversteigerung **NEU**
- PS1121 Makler- und Bauträgerverordnung **NEU**
- PS1122 Kaufvertragsrecht (Grundlagen/ Besonderheiten) **NEU**
- 27 PS4001 Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung
- PS1100 Fresh-Up: Für erfahrene Mitarbeiter in der Wohnbaufinanzierungsberatung
- PS1123 Praxis-Workshop für erfahrene Baufinanzierungsberater **NEU**
- 28 PS1113 Fresh-Up: Für erfahrene Kreditreferenten in der Marktfolge Aktiv **NEU**
- PS1124 Praxis-Workshop für erfahrene Kreditsachbearbeiter der Marktfolge Aktiv **NEU**

29 FACHTAGUNGEN/WORKSHOPS/KUNDENVERANSTALTUNGEN

- 30 PS1102 Fachtagung Wertpapier und andere Vermögensanlagen
- PS1096 Fachtagung Wohnbaufinanzierung
- Kundenveranstaltungen

- 31 Ihre Ansprechpartner

VR-Financial Consultant (Kompetenznachweis PN140)

PS1401	PS1402	PS1403	PS1404	PS1405
VR Financial Consultant I	VR Financial Consultant II	VR Financial Consultant III	VR Financial Consultant IV	Coaching
5 Tage	5 Tage	5 Tage	5 Tage	1 Tag

Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises erhalten die Teilnehmer den Titel „VR-Financial Consultant“.

Wertpapierspezialist (Kompetenznachweis PN150)

PS1501	PS1502	PS1503
Marktchancen durch Termingeschäfte und Hebelprodukte erfolgreich nutzen	Einsatz von Derivaten und Produkten mit Zinsstrukturen	Mit Portfoliomanagement zum Vertriebs Erfolg
5 Tage	5 Tage	3 Tage

Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises erhalten die Teilnehmer den Titel „Zertifizierter Wertpapierspezialist“.

Baufinanzierungsspezialist (Kompetenznachweis PN230)

PS2301	PS2302
Besondere Bauvorhaben finanzieren	Die anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund
5 Tage	5 Tage

Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises erhalten die Teilnehmer den Titel „Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist“.

VR-Financial Consultant*	Zertifizierter Wertpapierspezialist*	
VR-Financial Consultant PN140	Wertpapierspezialist PN150	Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist Marktfolge
Privatkundenbetreuung Kompetenznachweis PN130	Privatkundenbetreuung Kompetenznachweis PN130	Baufinanzierungsspezialist Kompetenznachweis PN230
Qualifizierte Privatkundenberatung Kompetenznachweis PN120	Qualifizierte Privatkundenberatung Kompetenznachweis PN120	Private Wohnbaufinanzierung Kompetenznachweis PN220
Standardisierte Privatkundenberatung Kompetenznachweis PN110		

*Das Programm wird in Kooperation mit weiteren Genossenschaftsverbänden angeboten.

Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist Marktfolge (PN350)

PS3501

Die anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund, Teil 1

5 Tage

PS3502

Die anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund, Teil 2

5 Tage

Marktfolge Aktiv Kompetenznachweis PN340



PS1401

5 Tage
1.200 Euro

VR-Financial Consultant I

TERMIN, ORT	23.05. bis 27.05.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen. Dabei steht neben der „klassischen“ Betreuung im Anlagegeschäft auch die Vernetzung zum mittelständischen Firmenkunden und Freiberufler im Fokus.
VORAUSSETZUNG	Abschluss „Zertifizierter Privatkundenbetreuer“ oder vergleichbare Ausbildung
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren. Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan – EDV-unterstützt – zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.
INHALTE	Die Schwerpunkte in diesem Modul sind die Portfoliooptimierung und die rechtlichen Rahmenbedingungen. <ul style="list-style-type: none">• Private Banking, Vermögensstrukturberatung und Finanzplanung• Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung• Bausteine einer Finanzplanung• Rechtliche Rahmenbedingungen der Finanzplanung• Portfoliotheorie und deren praktische Umsetzung im Finanzplan• Behavioral Finance• Einzelanalysen von Vermögensanlagen im Rahmen der Finanzplanung• Fallstudien
REFERENTEN	Die Referenten werden noch bekannt gegeben.

PS1402

5 Tage
1.200 Euro

VR-Financial Consultant II

TERMIN, ORT	11.07. bis 15.07.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen. Dabei steht neben der „klassischen“ Betreuung im Anlagegeschäft auch die Vernetzung zum mittelständischen Firmenkunden und Freiberufler im Fokus.
VORAUSSETZUNG	Abschluss „Zertifizierter Privatkundenbetreuer“ oder vergleichbare Ausbildung
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren. Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan – EDV-unterstützt – zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.
INHALTE	Die Schwerpunkte in diesem Modul sind Steuern, Immobilien und der VR-Finanzplan Mittelstand. <ul style="list-style-type: none">• Steuern im Private Banking• Einzelanalysen von Vermögensanlagen im Rahmen eines Finanzplans• Finanzplanung als Dienstleistung aus Sicht eines Unternehmers• Fallstudien
REFERENTEN	Die Referenten werden noch bekannt gegeben.

PS1403

5 Tage
1.200 Euro

VR-Financial Consultant III

TERMIN, ORT	27.09. bis 01.10.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen. Dabei steht neben der „klassischen“ Betreuung im Anlagegeschäft auch die Vernetzung zum mittelständischen Firmenkunden und Freiberufler im Fokus.
VORAUSSETZUNG	Abschluss „Zertifizierter Privatkundenbetreuer“ oder vergleichbare Ausbildung
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkunden-segments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren. Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan – EDV-unterstützt – zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.
INHALTE	Die Schwerpunkte in diesem Modul sind das Strategisches Risiko-, Vorsorge- und Nachfolgemanagement <ul style="list-style-type: none">• Vorsorge/Absicherung• Nachfolgeplanung• Fallstudien
REFERENTEN	Die Referenten werden noch bekannt gegeben.

PS1404

5 Tage
1.200 Euro

VR-Financial Consultant IV

TERMIN, ORT	22.11. bis 26.11.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen. Dabei steht neben der „klassischen“ Betreuung im Anlagegeschäft auch die Vernetzung zum mittelständischen Firmenkunden und Freiberufler im Fokus.
VORAUSSETZUNG	Abschluss „Zertifizierter Privatkundenbetreuer“ oder vergleichbare Ausbildung
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkunden-segments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren. Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan – EDV-unterstützt – zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.
INHALTE	Die Schwerpunkte in diesem Modul sind das Erstellen von Finanzplänen und die Vorbereitung und Umsetzung des Strategiegesprächs beim Kunden. <ul style="list-style-type: none">• Erarbeitung von Finanzplanungskonzepten für verschiedene Zielgruppen• Einbindung entsprechender Finanzplanungssoftware
REFERENTEN	Die Referenten werden noch bekannt gegeben.

PS1405

1 Tag
1.400 Euro

Coaching V

TERMIN, ORT	Der Termin wird individuell mit Ihnen vereinbart.
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen. Dabei steht neben der „klassischen“ Betreuung im Anlagegeschäft auch die Vernetzung zum mittelständischen Firmenkunden und Freiberufler im Fokus.
VORAUSSETZUNG	Abschluss „Zertifizierter Privatkundenbetreuer“ oder vergleichbare Ausbildung
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren. Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan – EDV-unterstützt – zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.
INHALTE	<p>Im Anschluss an den vierten Block findet eine eintägige TOJ-Maßnahme statt. Hierbei wird auch reflektiert, wie die erworbenen Kenntnisse in das bisherige Dienstleistungsportfolio des Private-Bankings sinnvoll zu integrieren sind.</p> <ul style="list-style-type: none">• Umsetzung der erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten beim realen Kunden• Führen eines Analysegesprächs• Führen eines Strategiegelgesprächs• Professionelle Gesprächsführung <p>Jeder Teilnehmer erhält ein individuelles eintägiges Coaching am Arbeitsplatz</p>

PN140

3 x 1 Tag
890 Euro

KOMPETENZNACHWEIS VR-Financial Consultant

TERMIN, ORT	Klausur 1: 26.09.2011; Klausur 2: 21.11.2011 Projektarbeit im Zeitraum vom 21.11.2011 bis 29.02.2012 Strategiegelgespräch mit Disputation: 19.04.2012
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die in der qualifizierten Privatkundenberatung/-betreuung tätig sind
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte des Start-, Qualifizierungs- und Topprogramms der Privatkundenbank sowie des Qualifizierungsprogramms Private Wohnbaufinanzierung• Inhalte der Module PS1401 – PS1405 oder Vergleichbares
IHR NUTZEN	Im Rahmen des Kompetenznachweises zeigen Sie Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz. Im Vordergrund steht dabei der Transfer des fachlichen Wissens in die konkrete Situation des Kunden. Die Vernetzung der einzelnen Vermögensteile ist hierbei besonders wichtig. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Schriftlicher Teil:<ul style="list-style-type: none">- Klausur I (Inhalte der Teile I und II)- Klausur II (Inhalte des Teils III)- Erstellung eines Finanzplans (Projektarbeit)• Mündlich/praktischer Teil:<ul style="list-style-type: none">- Strategiegelgespräch (Präsentation beim Kunden) mit Disputation (Diskussion einzelner Fragestellungen aus dem Finanzplan sowie der Umsetzung der konkreten Maßnahmen)- Offenes Prüfungsgespräch zu Fachthemen
ZERTIFIKAT	Nach erfolgreichem Abschluss dieses Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „VR-Financial Consultant“.

PS1501

5 Tage
1.200 Euro

Marktchancen durch Termingeschäfte und Hebelprodukte erfolgreich nutzen

TERMIN, ORT	Wird gemeinsam im Rahmen der Bildungs Kooperation Nordwest angeboten. Bitte nehmen Sie bei Bedarf mit unserem KSC Kontakt auf
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die vermögende Privatkunden betreuen, Wertpapierspezialisten, Leiter Anlageberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte des Topprogramms der Privatkundenbank (Privatkundenbetreuung) oder Vergleichbares.
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten sich vertiefende Kenntnisse zu derivativen Anlageprodukten und können diese mit Kunden oder Kollegen in individuelle Konzepte umsetzen und erfolgreich kommunizieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle Produktangebote der Eurex und Euwax• Preisbestimmte Faktoren• Erarbeitung von Anlagestrategien mit Optionen, Futures und Optionsscheinen• Bewertung von Optionen und Optionsscheinen• Besteuerung der Erträge aus Termingeschäften• Einsatz von Hedgefonds und Spezialzertifikaten in der Praxis• Chancen und Risiken von Hedgefonds und Spezialzertifikaten• Hebel- und Turbozertifikate• Handel und Abwicklung von Aufträgen• Steuerliche und rechtliche Hintergründe• Aufklärungs- und Beratungspflichten im Rahmen von Termingeschäften

PS1502

5 Tage
1.200 Euro

Einsatz von Derivaten und Produkten mit Zinsstrukturen

TERMIN, ORT	Wird gemeinsam im Rahmen der Bildungs Kooperation Nordwest angeboten. Bitte nehmen Sie bei Bedarf mit unserem KSC Kontakt auf
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die vermögende Privatkunden betreuen, Wertpapierspezialisten, Leiter Anlageberatung, Mitarbeiter Controlling, Mitarbeiter Eigenhandel
VORAUSSETZUNG	Inhalte des Topprogramms der Privatkundenbank (Privatkundenbetreuung) oder Vergleichbares.
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten sich vertiefende Kenntnisse zu derivativen Anlageprodukten und können diese mit Kunden oder Kollegen in individuelle Konzepte umsetzen und erfolgreich kommunizieren.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Marktwertermittlung mit einheitlichem Zins, über äquivalente Zahlungsreihen und Zerobond Abzinsungsfaktoren• Ermittlung von Forward Rates• Quantifizierung des Zinsänderungsrisikos über Sensitivitätsparameter• Quantifizierung des Optionspreissrisikos• Funktionsweise und Arten von Swaps, Caps, Floors, Swaptions• Anwendungsbeispiele zur Duplikation bei Produkten mit Zinsstrukturen und Aktienstrukturen• Bewertung der preisbestimmenden Faktoren

PS1503

3 Tage
720 Euro

Mit Portfoliomanagement zum Vertriebs Erfolg

TERMIN, ORT	Wird gemeinsam im Rahmen der Bildungs kooperation Nordwest angeboten. Bitte nehmen Sie bei Bedarf mit unserem KSC Kontakt auf
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die vermögende Privatkunden betreuen, Wertpapierspezialisten, Leiter Anlageberatung
VORAUSSETZUNG	Inhalte des Topprogramms der Privatkundenbank (Privatkundenbetreuung) oder Vergleichbares.
IHR NUTZEN	Sie vertiefen Ihr Wissen zur optimierten Portfoliosteuerung und setzen diese Erkenntnisse zum Nutzen Ihrer Kunden um.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Der Werkzeugkasten der Portfolioanalyse• Techniken zur Maximierung der Rendite und Minimierung des Risikos• Gesamtmarktanalyse• Einflussgrößen in der Portfolioausrichtung• Steuerung eines Zinsportfolios• Ertragspotenziale und Vertriebs Erfolg durch Optimierung der Portfoliostruktur• Nutzen von Diversifikationspotenzialen durch innovative Anlageformen• Systematische Fehler beim Entscheidungsverhalten• Investmentpsychologie in der Praxis

PN150

1 Tag
620 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Wertpapierspezialist

TERMIN, ORT	Wird gemeinsam im Rahmen der Bildungs kooperation Nordwest angeboten. Bitte nehmen Sie bei Bedarf mit unserem KSC Kontakt auf
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die vermögende Privatkunden betreuen, Wertpapierspezialisten, Leiter Anlageberatung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte des Spezialistenprogramms „Zertifizierter Wertpapierspezialist“ der Privatkundenbank• Erfolgreicher Abschluss von<ul style="list-style-type: none">- PN120: Kompetenznachweis Qualifizierte Privatkundenberatung- PN130: Kompetenznachweis Privatkundenbetreuung oder Vergleichbares
IHR NUTZEN	Im Rahmen des Kompetenznachweises zeigen Sie Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz in der Funktion des Wertpapier-Spezialisten. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
INHALTE	Klausur Mündliche Prüfung bestehend aus: <ul style="list-style-type: none">- Präsentation auf Basis einer im Vorfeld gestellten Aufgabe- Offenem Prüfungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach erfolgreichem Abschluss des Kompetenznachweises „Wertpapierspezialist“ erhalten Sie den Titel: „Zertifizierter Wertpapierspezialist“.

PS2301

5 Tage
950 Euro

Besondere Bauvorhaben finanzieren

TERMIN, ORT	28.03. bis 01.04.2011/Münster; 21.11. bis 25.11.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Standardisierten Privatkundenberatung• Inhalte des Qualifizierungsprogramms Private Wohnbaufinanzierung• E-Learning-Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie vertiefen Ihr Wissen im Baufinanzierungsbereich zur optimierten Handhabung von besonderen Immobilien, berücksichtigen aktuelle energetische Standards, beurteilen steuerliche Aspekte in der Kapitalanlagefinanzierung sowie besondere rechtliche Aspekte in der Baufinanzierung inkl. Betrachtung der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) .
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Steuerliche Betrachtung einer Kapitalanlagefinanzierung incl. Rentabilitätsberechnung• Kreditvotum für besondere Immobilienformen: Mehrfamilienhaus, gemischt genutzte Objekte, Luxusimmobilien, Ferienwohnungen• Besondere rechtliche Aspekte in der Baufinanzierung (z. B.: Exoten in Abteilung II des Grundbuchs)• Makler- und Bauträgerverordnung (Inhalte, Vorschriften, Auswirkungen auf die Baufinanzierungsberatung und die Abwicklung bei Finanzierungssicherstellungen über die MABV-Bürgschaft, Risiken der MABV-Bürgschaft)• Energieeffizientes Bauen und Finanzieren• Übungen, Praxisfallstudien

PS2302

5 Tage
950 Euro

Die anspruchsvolle Baufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund

TERMIN, ORT	23.05. bis 27.05.2011/Münster; 23.01. bis 27.01.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte der Standardisierten Privatkundenberatung• Inhalte des Qualifizierungsprogramms Private Wohnbaufinanzierung• Inhalte des Seminars PS2301• E-Learning-Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie integrieren Finanzinnovationen in das Baufinanzierungsangebot und beurteilen deren Chancen und Risiken. Sie sind in der Lage die persönliche und materielle Kreditwürdigkeit von Freiberuflern, Gewerbetreibenden zu beurteilen und führen anspruchsvolle Bonitätsbetrachtungen durch. Sie erstellen Vorschläge für die anspruchsvolle Wohnbaufinanzierung unter Einbindung aller – für den Kunden in Frage kommender – Finanzierungsbausteine und treffen selbstständig Kreditentscheidungen. Sie beraten in anspruchsvollen Beratungssituationen abschlussorientiert und nutzen Cross Selling Möglichkeiten.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Einbindung von Finanzinnovationen in das Baufinanzierungsangebot: Forward Darlehen, CAP-Darlehen, Fremdwährungsdarlehen etc.• Chancen und Risiken von Finanzinnovationen, aktive Verkaufsansätze für den Baufinanzierungsberater• Bonitätsbetrachtung und Kreditwürdigkeitsprüfung in besonderen Kundensituationen (Freiberufler, Gewerbetreibende etc.)• Finanzierungsmittel der Bank und der Verbundpartner• Komplexe und kritische Kreditentscheidungen anspruchsvoller Baufinanzierungen• Ansatzpunkte für die aktive Kundenbetreuung in der Baufinanzierung• Beratungstraining komplexer und kritischer Fallstudien• Konfliktgesprächstraining

PN230

1,5 Tage
640 Euro

KOMPETENZNACHWEIS Baufinanzierungsspezialist

TERMIN, ORT	Teil I (Klausur): 08.01.2011/Forsbach; 16.07.2011/Münster; 24.03.2012/Forsbach Teil II (Mündliche/Praktische Prüfung): 03.02. bis 04.02.2011/Forsbach; 31.08.2011/Münster; 08.05.2012/Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Erfolgreicher Abschluss des Kompetenznachweises PN110• Erfolgreicher Abschluss des Kompetenznachweises PN 220• Inhalte der Module zum Zertifizierten Baufinanzierungsspezialisten
IHR NUTZEN	Im Rahmen des Kompetenznachweises zeigen Sie Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der spezialisierten Baufinanzierungsberatung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Teil I: Klausur (Fallstudie und Fachfragen)• Teil II: Mündliche/praktische Prüfung bestehend aus: - Präsentation - Offenem Prüfungsgespräch - Beratungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach erfolgreichem Abschluss der Kompetenznachweise „Standardisierte Privatkundenberatung“, „Private Wohnbaufinanzierung“ und „Baufinanzierungsspezialist“ erhalten Sie den Titel: „Zertifizierter Baufinanzierungsspezialist“.

PS3501

5 Tage
950 Euro

Anspruchsvolle Baufinanzierung im genossensch. Verbund in der Marktfolge (Teil 1)

TERMIN, ORT	09.05. bis 13.05.2011/Forsbach; 14.11. bis 18.11.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter Marktfolge Aktiv mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none">• Inhalte des Grundlagenseminars Marktfolge Aktiv• E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie sichern sich eine umfangreiche Handlungskompetenz zu der vertiefenden Handhabung von komplexen, besonderen Beleihungswertermittlungen, speziellen Kreditsicherungsvereinbarungen, speziellen Grundbucheintragungen sowie innovativen Finanzierungsformen in der Baufinanzierung. Das neu gewonnene Detailwissen unterstützt Sie in Ihrer täglichen Praxis mit anspruchsvollen Baufinanzierungen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Steuerliche Betrachtung und Finanzierung einer Immobilie als Kapitalanlage• Risiken und Schutzmöglichkeiten bei einer Immobilie als Kapitalanlage - Vertiefende rechtliche Aspekte für spezielle Baufinanzierungsfragen und spezielles Kreditsicherungsrecht (Makler- und Bauträgerverordnung, Risiken aus einer Bauträgerinsolvenz, besondere Rechte in Abt. II des Grundbuchs etc.)• Beleihungswertermittlung und Kreditvotum bei besonderen Immobilienformen: Mehrfamilienhaus, gemischt-genutzte Objekte, Luxusimmobilien, Ferienwohnungen etc.• Einbindung von Finanzinnovationen in das Baufinanzierungsangebot: Forward Darlehen, CAP-Darlehen, Fremdwährungsdarlehen, Swap- Geschäfte etc.• Gestaltungshinweise für die Praxis• Übungen, Fallstudien

PS35025 Tage
950 Euro**Die Anspruchsvolle Baufinanzierung im genossensch. Verbund in der Marktfolge (Teil 2)**

TERMIN, ORT	04.07. bis 08.07.2011/Forsbach; 06.02. bis 10.02.2012/Münster
ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter Marktfolge Aktiv mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalte des Grundlagenseminars Marktfolge Aktiv • Inhalte des Moduls PS 3501 • E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie sichern sich eine umfangreiche Handlungskompetenz zu der vertiefenden Beurteilung und Votierung von komplexen Baufinanzierungsfallstudien mit anspruchsvollen Bonitäts- und Entscheidungssituationen. Das neu gewonnene Detailwissen unterstützt Sie in Ihrer täglichen Praxis mit anspruchsvollen Baufinanzierungsengagements sowie bei der bedarfsorientierten und sicheren Argumentation gegenüber weiteren Entscheidungsträgern.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Berechnung, Beurteilung und Entscheidung von komplexen und kritischen Baufinanzierungen inkl. spezialisierter Bonitätsbetrachtung von besonderen Kunden (Freiberufler, Gewerbetreibende, Geschäftsführende Gesellschafter etc.) • Qualität und Handlungskompetenz unter Beweis im Planspieltag: „Anspruchsvolle Baufinanzierung unter Wettbewerbsbedingungen“ • Komplexe und konfliktträchtige Kreditentscheidungsgespräche lösungsorientiert und sicher in der Argumentation begründen und führen

PN3503 x 1,5 Tage
640 Euro**KOMPETENZNACHWEIS
Baufinanzierungsspezialist Marktfolge**

TERMIN, ORT	<p>Teil I (Klausur): 10.09.2011/Forsbach 24.03.2012/Münster</p> <p>Teil II (Mündliche/Praktische Prüfung): 23.11.2011/Forsbach 03.05.2012/Münster</p>
ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter Marktfolge Aktiv mit Berufserfahrung
VORAUSSETZUNG	<p>Erfolgreicher Abschluss des Kompetenznachweises PN340</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inhalte der Module PS3501 und PS3502
IHR NUTZEN	<p>Mit dem Besuch des Kompetenznachweis „Baufinanzierungs-Spezialist Marktfolge“ zeigen Sie Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz und erhalten am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.</p> <p>Nach erfolgreichem Abschluss der Kompetenznachweise „Marktfolge Aktiv“ und „Baufinanzierungs-Spezialist Marktfolge“ erhalten Sie den Titel: „Zertifizierter Baufinanzierungs-Spezialist Marktfolge“.</p>
PRÜFFORMEN	<ul style="list-style-type: none"> • Teil 1: Klausur (Fallstudie(n) und Fachfragen) • Teil 2: mündliche Prüfung <p>- Präsentation - Offenes Prüfungsgespräch - Gesprächssimulation</p>



PS1101

5 Tage
820 Euro

Überblick über die Bankgeschäfte für Mitarbeiter mit bankfremder Ausbildung

TERMIN, ORT

11.07. bis 15.07.2011/Münster

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter, die keine Bankkaufleute sind, keine Erfahrung im Bankgeschäft besitzen und sich über die Geschäftsmöglichkeiten und den Arbeitsablauf in einer Genossenschaftsbank informieren möchten.

IHR NUTZEN

Sie erhalten Grundkenntnisse im standardisierten Bankgeschäft, so dass Sie die bankbetrieblichen Zusammenhänge besser verstehen können.

INHALTE

- Genossenschaftswesen und Genossenschaftsorganisation
- Bankwesen in Deutschland
- Kontoführung und Zahlungsverkehr
- Formen der Vermögensbildung
- Formen der privaten Kreditfinanzierung
- Private Wohnbaufinanzierung

PS1105

5 Tage
820 Euro

Geldanlage – Was biete ich meinem Kunden an?

TERMIN, ORT

05.09. bis 09.09.2011/Forsbach

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Servicebereich, die zukünftig standardisierte Beratungsaufgaben im Anlagebereich übernehmen sollen sowie Seiten- und Wiedereinsteiger.

IHR NUTZEN

Sie führen strukturierte Beratungsgespräche und unterbreiten kundengerecht und abschlussorientiert Angebote im standardisierten Einlagen-, Wertpapier- und Investmentbereich, wobei Sie steuerliche und rechtliche Aspekte berücksichtigen.

INHALTE

- Grundlagen des Einlagengeschäftes, der Investmentfonds sowie standardisierter Wertpapiere einschließlich steuerlicher Aspekte erarbeiten. Das Wissen gezielt einsetzen, um eine Bedarfsanalyse durchzuführen und ein adäquates Kundenangebot zu unterbreiten.
- Aufklärungs- und Beratungspflichten kennen sowie Rechtsfragen des Einlagengeschäfts fallbezogen anwenden.

PS1106

4 Tage
650 Euro

Private Zukunftsvorsorge

TERMIN, ORT

17.10. bis 20.10.2011/Münster

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter im Servicebereich, die zukünftig standardisierte Beratungsaufgaben im Bereich der privaten Vorsorge übernehmen sollen sowie Seiten- und Wiedereinsteiger.

IHR NUTZEN

Sie nutzen die zunehmende Bedeutung der privaten Vorsorge zur Kundenansprache, führen strukturierte Beratungsgespräche und unterbreiten kundengerecht und abschlussorientiert Angebote in diesem Bereich.

INHALTE

- Versorgungslücken im Bereich der Altersvorsorge, der Berufs- und Erwerbsunfähigkeit ermitteln und mit entsprechenden Vorsorgeprodukten (inkl. Rietersparen) schließen
- Kundenansprache, Kundenanalyse und Angebotserstellung
- Umsetzungstraining

VC5012

3 Tage
720 Euro

Fresh-Up: Erfahrung als Vertriebschance – Training für langjährige Kundenberater

TERMIN, ORT	06.06. bis 08.06.2011/Forsbach Dieses Training führen wir auch abgestimmt auf Ihre individuellen Anforderungen in Ihrem Haus durch.
ZIELGRUPPE	Privatkundenberater und -betreuer mit mehrjähriger Erfahrung
IHR NUTZEN	Mehr und neue Technik, intensivere Vertriebsorientierung und kritischere Kunden – die Rahmenbedingungen im Privatkundengeschäft haben sich in den letzten Jahren fundamental geändert. Daraus ergeben sich veränderte Anforderungen an Sie als Kundenberater. Steigern Sie Ihre Vertriebsfolge durch die Kombination langjähriger Berufserfahrung und aktueller Vertriebsinitiative.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Jeder Mensch hat etwas, was ihn antreibt – Was treibt Sie an?• Aktiver Verkauf: „Vom Bring-zum Holgeschäft“• Telefonische und persönliche Terminvereinbarung• Langjährige Kundenverbindungen als Vertriebsmöglichkeit nutzen• Motivationsgründe für erfahrene Berater• Kampagnen als Vertriebschancen erkennen• Keine Scheu vor herausfordernden Vertriebszielen!• Preis- und Konditionsgespräche souverän führen• Möglichkeiten die Technik für den aktiven Vertrieb zu nutzen (Bank21, Lotus notes, Beraterprogramme, RuVis, BSHTop, Union online)
REFERENTEN	Andreas Kaufmann und Michael Quasten, RWGA

PS1107

2 Tage
390 Euro

Fresh-Up: Für Privatkundenberater in der standardisierten Anlageberatung

TERMIN, ORT	19.09. bis 20.09.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Erfahrene Kundenberater im standardisierten Privatkundensegment, die die Module der Standardisierten Privatkundenberatung (Servicebank, SKB, etc.) vor längerem absolviert haben.
IHR NUTZEN	Sie aktualisieren und vertiefen Ihre fachlichen und verkäuferischen Kenntnisse und Fertigkeiten im standardisierten Privatkundensegment.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle Trends in der standardisierten Anlageberatung• Fit für Bonds und Fonds• Aufklärungs- und Beratungspflichten, MiFID• Aktuelle Steuerfragen in der standardisierten Anlageberatung

PS1108

1 Tag
195 Euro



Fresh-Up: Aktuelles Recht für Privatkundenberater in der standardisierten Anlageberatung

TERMIN, ORT	17.11.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Erfahrene Kundenberater im standardisierten Privatkundensegment, die die Module der Standardisierten Privatkundenberatung (Servicebank, SKB, etc.) vor längerem absolviert haben.
IHR NUTZEN	Sie aktualisieren und vertiefen Ihre fachlichen Kenntnisse zu aktuellen Rechtsthemen in der standardisierten Privatkundenberatung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Rechtsfragen des Zahlungsverkehrs, der Kontoführung, des Einlagengeschäftes, des Kreditvertrages und der Kreditbesicherung• Aufklärungs- und Beratungspflichten, MiFID• Fallbeispiele und Praxistipps

PS1110

2 Tage
390 Euro



Fresh-Up: Aktuelles Recht für Privatkundenberater in der qualifizierten Anlageberatung

TERMIN, ORT	05./06.05.2011 Forsbach
ZIELGRUPPE	Erfahrene Kundenberater im qualifizierten Privatkundensegment, die die Module der Qualifizierten Privatkundenberatung vor längerem absolviert haben.
IHR NUTZEN	Sie aktualisieren und vertiefen Ihre fachlichen Kenntnisse zu aktuellen Rechtsthemen in der Qualifizierten Privatkundenberatung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aufklärungs- und Beratungspflichten• Betreuungsrecht (inkl. Vorsorgevollmacht)• Erbrecht• Fallbeispiele und Praxistipps

VC5013

2 Tage
480 Euro



Mitten im Leben – Die Kundengruppe 50plus ertragreich binden

TERMIN, ORT	Termine und Ort werden noch bekannt gegeben. Führen Sie dieses Training in Ihrem Hause abgestimmt auf Ihre Anforderungen durch.
ZIELGRUPPE	Privatkundenberater
IHR NUTZEN	Die Kundengruppe „50plus“ gehört sicher zu den attraktivsten Zielgruppen in der Privatkundenbank. Da diese Zielgruppe auch von anderen Finanzdienstleistern stark umworben wird, ist die aktive Pflege der Kundenbeziehung von herausragender Bedeutung. Als Privatkundenberater erkennen Sie die Bedeutung des Kundensegmentes und lernen, wie Sie eine vertrauensvolle Kundenbeziehung aktiv gestalten. Auf Basis der ganzheitlichen Betreuung haben Sie die Chance, die Produktnutzungsquote in dieser Zielgruppe dauerhaft zu erhöhen.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Bedeutung des Kundensegmentes für die Bank• Ziele in der zweiten Lebenshälfte• Besonderheiten im Umgang mit der Zielgruppe 50plus• Das Rundum-sorglos-Paket: Kundenerwartung und Kundenbedürfnisse• Signale ableiten und ansprechen• Kontaktaufnahme bei besonderen Ereignissen (z.B. Großeltern werden, Kinder im Studium, Erbfall)• Kundenbindung verstärken• VR-VermögensPlan• Keine Scheu vor Testament, Patientenverfügung, Vollmachten etc.
REFERENTEN	Andreas Kaufmann und Michael Quasten, RWGA

PS1025

5 Tage
1.130 Euro

Beratung von Kunden „im besten Alter“ o. „im Ruhestand“

TERMIN, ORT	Termine und Referenten werden noch bekannt gegeben.
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die in der Privatkundenberatung tätig sind und über langjährige Erfahrungen verfügen.
IHR NUTZEN	Sie können Kunden im „besten Alter“ oder „im Ruhestand“ individuell in Angelegenheiten wie: „Letzter Wille, Erbschaftsteuer und gesetzliche Rentenversicherung“ beraten.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Wie setzt der Kunde seinen letzten Willen durch?• Intelligente Gestaltungen bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer• Welchen Nutzen bieten Vorsorgevollmachten und Betreuungsverfügungen dem Kunden?• Wer entscheidet im Kundensinne, wenn er nicht mehr selber entscheiden kann?• Müssen Rentner im Alter Steuern zahlen?• Erfahrungsaustausch und Training von Beratungssituationen



PS1064

1 Tag
295 Euro

Aufklärungs- und Beratungspflichten in der Vermögensberatung – Grundlagen

TERMIN, ORT	22.06.2011 Forsbach
ZIELGRUPPE	Privatkundenberater, Privatkundenbetreuer, Mitarbeiter in der Marktfolge/Organisation/Interne Revision
IHR NUTZEN	Sie kennen die rechtlichen Grundlagen, die aktuelle Rechtslage und Rechtsprechung, setzen diese sachkompetent im Kundengespräch um und vermeiden dadurch Haftungsansprüche.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Zivilrechtliche Grundlagen• Ordergeschäft/Empfehlungsgeschäft• Aufklärungs-/Beratungspflicht• Beratungsvertrag• Anleger-/Anlagegerechte Beratung• Beweislast• Verjährung• Aufsichtsrechtliche Grundlagen• WpHG• EU-Richtlinien• Wohlverhaltensrichtlinie• Dokumentation
REFERENT:	Ass.jur.Dipl.BW Hermann-Josef Krämer

PS1065

1 Tag
295 Euro

Aufklärungs- und Beratungspflichten in der Vermögensberatung – Aktualisierung

TERMIN, ORT	15.09.2011/Münster; 22.09.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Privatkundenberater, Privatkundenbetreuer, Mitarbeiter in der Marktfolge/Organisation/Interne Revision
VORAUSSETZUNG	Inhalte des Moduls PS1064
IHR NUTZEN	Sie kennen die aktuelle Rechtslage und Rechtsprechung, setzen diese sachkompetent im Kundengespräch um und vermeiden dadurch Haftungsansprüche.
INHALTE	Die Inhalte werden aufgrund der besonderen Aktualität des Moduls jeweils zu Beginn des Seminars bekannt gegeben.
REFERENT:	Ass.jur.Dipl.BW Hermann-Josef Krämer

PS1009

3 Tage
680 Euro

Erben und Vererben

TERMIN, ORT	07.11. bis 09.11.2011 Münster
ZIELGRUPPE	Privatkunden- und Firmenkundenberater, die in Kundengesprächen erbrechtliche und steuerrechtliche Fragen zu berücksichtigen haben
VORAUSSETZUNG	Mehrjährige Berufserfahrung in der Kundenberatung.
IHR NUTZEN	Sie berücksichtigen in den Beratungen erbrechtliche und erbschaftssteuerliche Aspekte.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Grundlagen des Erbrechts• Schenkungen und Verträge zu Gunsten Dritter• Erbschaft- und Schenkungsteuer

PS1010

1 Tag
295 Euro

Nachlassbearbeitung – Grundlagen

TERMIN, ORT	27.09.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über keine oder nur geringe Erfahrungen in der Nachlassbearbeitung verfügen
IHR NUTZEN	Sie bearbeiten im Geschäftsfeld „Privatkunden“ die üblicherweise anfallenden Erb-/Nachlass-angelegenheiten sicher, schnell und sachgerecht.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Gesetzliche Vorgabe• Kenntnisnahme des Erbfalls• Umstellung/Umschreibung des Kontos/der Konten• Verfügungsmöglichkeiten• Erbengemeinschaft• Erbrechtliche Legitimation• Meldung an das Finanzamt• Mitteilung an den/die Erben• Besonderheiten
REFERENT	Ass.jur. Dipl.BW Hermann-Josef Krämer

PS1011

1 Tag
295 Euro

Nachlassbearbeitung – Aktualisierung

TERMIN, ORT	13.10.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über langjährige Erfahrung in der Nachlassbearbeitung verfügen
IHR NUTZEN	Sie bearbeiten auch schwierige – nicht alltäglich vorkommende – Erb-/Nachlassangelegenheiten in den Geschäftsfeldern „Privatkunden“ und „Geschäftskunden“ sicher, schnell und sachgerecht.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle rechtliche Entwicklungen• Umstellung/Umschreibung des/der Engagements• Besonderheiten
REFERENT	Ass.jur. Dipl.BW Hermann-Josef Krämer

PS1013

1 Tag
295 Euro

Betreuungsrecht und Vorsorgevollmacht

TERMIN, ORT	13.04.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die im Bereich Privatkundengeschäft tätig sind
IHR NUTZEN	Sie gewinnen im Umgang mit Betreuten und Betreuern eine höhere Sicherheit und einen vertiefenden Überblick bei der Errichtung und dem Umgang mit den sogenannten Vorsorgevollmachten
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Betreuung versus Geschäftsfähigkeit• Antragstellung und Verfahrensverlauf• Betreuung mit und ohne Einwilligungsvorbehalt• Auswirkungen auf Vollmachten• Betreuung im täglichen Bankgeschäft• Errichtung und Umgang mit der Vorsorgevollmacht• Haftung der Bank
REFERENT	Ass.jur. Dipl.BW Hermann-Josef Krämer

PS10081 Tag
350 Euro**Vermögensübertragungen und -nutzungen unter Angehörigen**

TERMIN, ORT	Termin und Ort werden noch bekannt gegeben.
ZIELGRUPPE	Vermögensberater, Privatkunden- und Firmenkundenberater und -betreuer
VORAUSSETZUNG	Erfahrungen in der Kundenberatung
IHR NUTZEN	Sie beraten ihre Kunden hinsichtlich Vermögensübertragungen und -nutzungen kompetenter und ergebnisorientierter.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Immobilienzuwendung an Ehegatten steuergünstig gestalten • Immobilien- und Kapitalvermögen auf Kinder übertragen • Nutzungsüberlassungen steuergünstig gestalten

PS40011 Tag
320 Euro**Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung**

TERMIN, ORT	04.05.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter des Privat- und Firmenkundengeschäfts
IHR NUTZEN	Sie beachten die besonderen Schutzbestimmungen und wenden dadurch Schaden und rechtliche Nachteile von der Bank ab.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Verfahrensablauf • Formularwesen • Aktuelle Gesetzesänderungen
REFERENT	RA Guido Rasche

PS10261 Tag
320 Euro**Eintragungen in Abteilung II des Grundbuches**

TERMIN, ORT	18.05.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die im Rahmen der privaten Wohnbaufinanzierung mit Grundpfandrechten zu tun haben.
IHR NUTZEN	Sie schätzen die Bedeutung von Eintragungen in Abteilung II sowie deren Einfluss auf die Werthaltigkeit eines Grundpfandrechtes realistisch ein und wenden Risiken für die Bank ab.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Lasten • Beschränkungen
REFERENT	RA Guido Rasche

PS1027

2 Tage
495 Euro

Die Sicherungsgrundschuld in der täglichen Praxis

TERMIN, ORT

08.11. bis 09.11.2011/Münster

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter, die im Bereich Privatkundenberatung oder Privatkundensachbearbeitung eingesetzt sind oder künftig in der Firmenkundensachbearbeitung eingesetzt werden sollen.

IHR NUTZEN

Sie beherrschen den praxisgerechten Einsatz der Grundschuld, kennen den Aufbau und Inhalte der aktuellen genossenschaftlichen Formulare und beurteilen die Werthaltigkeit einer Grundschuld auch bei komplizierten Rangverhältnissen unter Berücksichtigung der jeweiligen grundbuchlichen oder außergrundbuchlichen Vorlasten.

INHALTE

- Begriff der Sicherungsgrundschuld • Sicherungsvertrag und die Verwendungszweckerklärung
- Rückgewähranspruch • Lösungsanspruch • Übernahme der persönlichen Forderung
- Zahlungsabrede mit dem Kreditnehmer • Verjährung der Zinsansprüche • Verzugsschadenberechnung • Verwertung der Rechte aus Abteilung II des Grundbuchs • Herrschermerk
- Einfluss der Rangverhältnisse auf die Bewertung der Grundschuld • Beachtung der nicht Grundbuch eingetragenen Verpflichtungen

REFERENT

RA Guido Rasche

PS1028

1 Tag
320 Euro

Praktische Fragen des Erbbaurechts

TERMIN, ORT

13.09.2011/Münster

ZIELGRUPPE

Wohnbaufinanzierungsberater, Privatkundenberater und -betreuer sowie Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv

IHR NUTZEN

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit dem Thema Erbbaurecht und dessen Einbindung in die Wohnbaufinanzierung.

INHALTE

- Erbbaurechtsverordnung • Erbbaurechtsvertrag • Beendigung von Erbbaurechten
- Besondere Erbbaurechte • Grundpfandrechtliche Besicherung • Stillhalteerklärung
- Erbbauzins • Dingliche Veränderung

REFERENT

RA Guido Rasche

PS1039

3 Tage
680 Euro

Zwangsvollstreckung in das Immobilienvermögen – Grundlagen

TERMIN, ORT

09.11. bis 11.11.2011/Forsbach

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter der Kreditabteilungen und qualifizierte Kreditsachbearbeiter, die mit der Abwicklung notleidender Kredite betraut sind.

IHR NUTZEN

Sie kennen sich mit den verschiedenen Arten der Immobilienzwangsvollstreckung und ihren Rechtsfolgen aus.

INHALTE

- Überblick über die verschiedenen Arten der Immobilienzwangsvollstreckung
- Vollstreckungs- und grundbuchrechtliche Voraussetzungen • Zwangsversteigerung
- Zwangsverwaltung • Praktische Umsetzung des Erlernten anhand von Übungsfällen
- Grundsatzentscheidungen und aktuelle Rechtsprechung

REFERENT

Norbert Hesping, BAG

PS1120

1 Tag
320 Euro

Erwerb aus Zwangsversteigerung – Grundlagen

TERMIN, ORT	13.07.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater, Privatkundenberater, Privatkundenbetreuer sowie Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
IHR NUTZEN	Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit dem Thema Erwerb aus einer Zwangsversteigerung und dessen Einbindung in die private Wohnbaufinanzierung.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen „Erwerb aus Zwangsversteigerung“ • Ablauf, Voraussetzungen, Formalitäten • Rechtliche Aspekte
REFERENT	RA Guido Rasche

PS1121

1 Tag
320 Euro

Die Makler- und Bauträgerverordnung in der Praxis

TERMIN, ORT	13.04.2011/Münster; 19.10.2011/ Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater, Privatkundenberater, Privatkundenbetreuer sowie Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
IHR NUTZEN	Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit dem Thema „Makler- und Bauträgerverordnung“ und dessen Einbindung in die private Wohnbaufinanzierung-Bankpraxis
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalte, Vorschriften, Auswirkungen der MaBV • Abwicklung bei Finanzierungssicherstellungen nach § 3 MaBV sowie §7 MaBV-Bürgschaft • Risiken der MABV-Bürgschaft • Handhabung in der Praxis
REFERENT	RA Guido Rasche

PS1122

1 Tag
320 Euro

Kaufvertragsrecht in der Praxis (Vertiefung/ Besonderheiten)

TERMIN, ORT	11.10.2011/ Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater, Privatkundenberater, Privatkundenbetreuer sowie Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
IHR NUTZEN	Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit dem Kaufvertrag und vertiefen rechtliche Aspekte und Besonderheiten des Kaufvertragsrechts.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"> • Exkurs Grundlagen des Kaufvertragsrechts • Inhalte und Auswirkungen des Kaufvertrags • Vertiefung/ Besonderheiten im Kaufvertrag
REFERENT	RA Guido Rasche

PS4001

1 Tag
320 Euro

Verbraucherinsolvenz und Restschuldbefreiung

TERMIN, ORT	04.05.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über langjährige Erfahrung in der Nachlassbearbeitung verfügen
IHR NUTZEN	Sie beachten die besonderen Schutzbestimmungen und wenden dadurch Schaden und rechtliche Nachteile von der Bank ab.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Verfahrensablauf• Formularwesen• Aktuelle Gesetzesänderungen
REFERENT	RA Guido Rasche

PS1100

2 Tage
320 Euro

Fresh-Up: Für erfahrene Mitarbeiter in der Wohnbaufinanzierungsberatung

TERMIN, ORT	06.07. bis 07.07.2011/Münster
ZIELGRUPPE	Erfahrene Kundenberater in der Baufinanzierungsberatung, die die Module der Privaten Wohnbaufinanzierung vor längerem absolviert haben
IHR NUTZEN	Sie aktualisieren und vertiefen Ihre fachlichen und verkäuferischen Kenntnisse und Fertigkeiten im standardisierten Baufinanzierungsgeschäft.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle Trends in der Baufinanzierungsberatung• Fit in aktuellen und öffentlichen Finanzierungsbausteinen (KfW, Landesmittel) inkl. Fallstudien und Umsetzungstraining• Recht: Aktuelle Neuerungen <p>Die Inhalte variieren gemäß aktuellen Anlässen in Ihren Schwerpunkten.</p>
REFERENT	Die Referenten werden noch bekannt gegeben und richten sich nach den aktuellen Themenschwerpunkten.

PS1123

1 Tag
320 Euro



Praxis- Workshop für Baufinanzierungsberater

TERMIN, ORT	09.06.2011/ Forsbach
ZIELGRUPPE	Baufinanzierungsberater in der privaten Wohnbaufinanzierung
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten im Workshop eine Baufinanzierungsfallstudie mit all Ihren Facetten und diskutieren Lösungen und Handlungsspielräume.
INHALTE	Praxisfallstudie Private Wohnbaufinanzierung mit all Ihren Facetten
REFERENT	Baufinanzierungsexperten aus der Praxis

PS1113

2 Tage
495 Euro



Fresh-Up: Für erfahrene Kreditreferenten in der Marktfolge Aktiv

TERMIN, ORT	27.09. bis 28.09.2011/Forsbach
ZIELGRUPPE	Erfahrene Kreditreferenten in der Marktfolge Aktiv, die das Grundlagenseminar Marktfolge Aktiv seit längerem absolviert haben.
IHR NUTZEN	Die Teilnehmer aktualisieren und vertiefen ihre fachlichen und methodischen Kenntnisse und Fertigkeiten im standardisierten Baufinanzierungsgeschäft der Marktfolge.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none">• Aktuelle Trends in der standardisierten Baufinanzierungsbearbeitung der Marktfolge Aktiv• Rechtliches Fresh-Up: Aktuelle Neuerungen im Bankvertrags-, Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht sowie aktuelle Beleihungsrichtlinien• Fit in aktuellen/öffentlichen Finanzierungsbausteinen inkl. Fallstudien und Übungen <p>Die Inhalte variieren gemäß aktuellen Anlässen in Ihren Schwerpunkten.</p>
REFERENT	Die Referenten werden noch bekannt gegeben und richten sich nach den aktuellen Themenschwerpunkten.

PS1124

1 Tag
320 Euro



Praxis- Workshop für Kreditsachbearbeiter

TERMIN, ORT	12.04.2011/ Forsbach
ZIELGRUPPE	Kreditsachbearbeiter der privaten Wohnbaufinanzierung
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten im Workshop eine Baufinanzierungsfallstudie mit all Ihren Facetten und diskutieren Lösungen und Handlungsspielräume
INHALTE	Praxisfallstudie Private Wohnbaufinanzierung mit all Ihren Facetten
REFERENT	Baufinanzierungsexperten aus der Praxis



PS1102

2 Tage

Fachtagung Wertpapier und andere Vermögensanlagen

TERMIN, ORT	Der Termin wird noch bekannt gegeben.
ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter
IHR NUTZEN	Sie erhalten aktuelle, spezifische Informationen zu Entwicklungen und zur Rechtsprechung.
INHALTE	Die genauen Inhalte/Tagungspunkte werden frühzeitig per Rundschreiben bekannt gegeben.

PS1096

voraussichtlich
1,5 Tage

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

TERMIN, ORT	31.05. und/oder 01.06.2011 (voraussichtlich)
ZIELGRUPPE	Vorstände, Bereichsleiter Baufinanzierung, Baufinanzierungsberater
IHR NUTZEN	Sie erhalten aktuelle, spezifische Informationen zu Entwicklungen und zur Rechtsprechung in der Wohnbaufinanzierung
INHALTE	Die genauen Inhalte/Tagungspunkte werden frühzeitig per Rundschreiben bekannt gegeben.

Kundenveranstaltungen zu wichtigen Themen des Privatkundengeschäfts

ZIELGRUPPE	Privatkunden
INHALTE	Die Inhalte werden individuell nach Ihren Wünschen festgelegt, wie zum Beispiel: <ul style="list-style-type: none">• Müssen Rentner/Ruheständler Steuern zahlen?• Was muss ich rechtlich und steuerlich für meinen letzten Lebensabschnitt bedenken? (Erbrecht und Erbschaftsteuer, Betreuung, Patiententestament, Organspende)• Vermögen anlegen in Zeiten raschen Wandels• Kinder aus dem Haus – wie nutze ich den finanziellen Spielraum für meine Zukunftsvorsorge?• Gewinn mit Sinn – Gewinnmaximierung oder Ethik?• Vorsorgen – aber wie?

FACHLICHE ANTWORTEN GIBT ES HIER:



**VR-Financial Consultant
Wertpapierspezialist**

Kurt Beilfuß
Telefon 0251 7186-8201
Kurt.Beilfuss@rwgv.de



Aktuelle Themen

Werner Dählmann
Telefon 0251 7186-8211
Werner.Daehlmann@rwgv.de



Baufinanzierung

Kordula Dalming
Telefon 0251 7186-8212
Kordula.Dalming@rwgv.de

KUNDEN-SERVICE-CENTER



Alexandra Baranski
Telefon 0251 7186-8002
Alexandra.Baranski@rwgv.de

www.rwga.de