



## PRIVATKUNDENBANK

QUALIFIKATION AUFBAUEN  
SYSTEMATISCHE QUALIFIZIERUNGSPROGRAMME

2011



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



Die Anforderungsprofile der Mitarbeiter in der Privatkundenbank haben sich durch die Entwicklungen der letzten Jahre stetig verändert. Die Kollegen im Vertrieb sehen sich ganz unterschiedlichen und tendenziell steigenden Erwartungshaltungen der Kunden gegenüber. Dies betrifft neben den fachlichen insbesondere auch die kommunikativen Fähigkeiten. Perspektivisch erhält der Kontakt mit dem Kunden eine noch höhere Bedeutung. Vertrauen verkauft!

Neben der Tatsache, dass neue Entwicklungen des Marktes in die Angebote der RWGA regelmäßig integriert werden, gilt es vor allen Dingen, mit dem steigenden Wettbewerbsdruck erfolgreich umzugehen. Eine Antwort auf diese Herausforderungen ist die stärkere Vernetzung der Vertriebs- und Personalentwicklungskonzepte (vgl. Abbildung auf Seite 10). Die Fachräte des BVR haben diese Vernetzung in dem Handbuch „Erfolgreiches Privatkundengeschäft 2010“ ausführlich beschrieben.

Hieran haben wir uns – in Abstimmung mit unseren Kooperationspartnern aus dem genossenschaftlichen Verbund – orientiert und unsere Angebote für 2011 entsprechend modifiziert. Dies führt zu kleineren Veränderungen in der Bezeichnung der zweiten Stufe der Privatkundenbank Markt (VR-FinanzPlaner) sowie zu einer umfänglichen Neustrukturierung der dritten Stufe der Privatkundenbank hin zum VR-VermögensPlaner.

Nehmen Sie sich Zeit, unsere Angebote zu studieren. Wir sind auch in Zukunft Ihr strategischer Partner für eine zielorientierte und nachhaltige Personalentwicklung!

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

Kurt Beilfuß  
Abteilungsleiter  
Privatkundenbank und Firmenkundenbank

- 6-7 Übersichten
- 8 Entwicklungswege
- 9-11 Veränderungen in der dritten Stufe
- 12 Anlageformen und deren Zuordnung zu den Beraterstufen

## 13-19 MARKT

### 13-14 Standardisierte Privatkundenberatung

- 13 PK1100 Paket
  - PK1101 Erfolgreich Verkaufen
  - PK1102 Kundenbeziehungen ertragreich gestalten
  - PK1103 Vermögen bilden – Wünsche realisieren
- 14 PK1104 Konsumkredit – Wünsche finanzieren
  - PK1105 Private Zukunftsvorsorge planen und gestalten
  - PN110 Kompetenznachweis Standardisierte Privatkundenberatung

### 15-17 Qualifizierte Privatkundenberatung/VR-FinanzPlaner

- 15 PK1200 Paket
  - PK1201 Geschäftspolitische Aspekte, Recht und Steuern
  - PK1202 Private Vorsorge und Erbrecht
- 16 PK1203 Erfolgreiche Anlagen in Renten, Zertifikate und Investmentfonds
  - PK1204 Erfolgreich mit Aktien
  - PK1205 Ganzheitliche Beratung
- 17 PN120 Kompetenznachweis VR-FinanzPlaner

### 17-18 Privatkundenbetreuung/VR-VermögensPlaner

- 17 PK1301 Grundlagen der Privaten VermögensPlanung
  - PK1302 Anlage in spezielleren Anlageformen
- 18 PK1303 Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement, Nachfolgeplanung
  - PK1304 Umsetzung der VermögensPlanung
  - PN130 Kompetenznachweis VR-VermögensPlaner

### 19 Private Wohnbaufinanzierung

- 19 PK2201 Grundlagen der privaten Wohnbaufinanzierung
  - PK2202 Wohnbaufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund  
– vernetzt mit der bank21 Seminarkonzeption der GAD
  - PN220 Kompetenznachweis Private Wohnbaufinanzierung

## 20-22 MARKTFOLGE

### Passiv/Aktiv

- 21 PK3201 Bearbeitung von Passivprodukten
  - PK3202 Abwicklung und Kontrolle des Wertpapiergeschäft
  - PN320 Kompetenznachweis Marktfolge Passiv
- 22 PK3401 Grundlagen der Marktfolge
  - PK3402 Marktfolge private Wohnbaufinanzierung
  - PN340 Kompetenznachweis Marktfolge Aktiv
- 23 Ihre Ansprechpartner

Sie interessieren sich für eine Ausbauqualifikation? Schauen Sie in unsere Broschüre **Privatkundenbank Plus!**

Die für die Module ausgewiesenen Preise verstehen sich zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten.

Die Termine der hier beschriebenen Systematischen Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre **Termine 2011/2012.**





Veränderter Modulaufbau

## Zertifizierter VR-VermögensPlaner

(Kompetenznachweis PN130)

PK1301	PK1302	PK1303	PK1304
Grundlagen der privaten VermögensPlanung	Anlagen in spezielleren Anlageformen	Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement, Nachfolgeplanung	Umsetzung der VermögensPlanung
5 Tage	5 Tage	5 Tage	5 Tage

## Zertifizierter VR-FinanzPlaner

(Kompetenznachweis PN120)

PK1201	PK1202	PK1203	PK1204	PK1205
Geschäftspolitische Aspekte, Recht und Steuern	Private Vorsorge und Erbrecht	Erfolgreiche Anlagen in Renten, Zertifikate und Investmentfonds	Erfolgreich mit Aktien	Ganzheitliche Beratung
5 Tage	4 Tage	5 Tage	2 Tage	3 Tage

## Standardisierte Privatkundenberatung

(Kompetenznachweis PN110)

PK1101	PK1102	PK1103	PK1104	PK1105
Erfolgreich Verkaufen	Kundenbeziehungen ertragreich gestalten	Vermögen bilden – Wünsche realisieren	Konsumkredit – Wünsche finanzieren	Private Zukunftsvorsorge planen und gestalten
5 Tage	4 Tage	5 Tage	4 Tage	5 Tage

## Private Wohnbaufinanzierung (Kompetenznachweis PN220)

### PK2201

Grundlagen der privaten  
Wohnbaufinanzierung

5 Tage

### PK2202

Wohnbaufinanzierung  
im genossenschaftlichen  
Verbund

5 Tage

## Standardisierte Privatkundenberatung (Kompetenznachweis PN110)

## Marktfolge Passiv (Kompetenznachweis PN320)

### PK3201

Bearbeitung von  
Passivprodukten

5 Tage

### PK3202

Abwicklung und  
Kontrolle des  
Wertpapiergeschäfts

2 Tage

## Marktfolge Aktiv (Kompetenznachweis PN340)

### PK3401

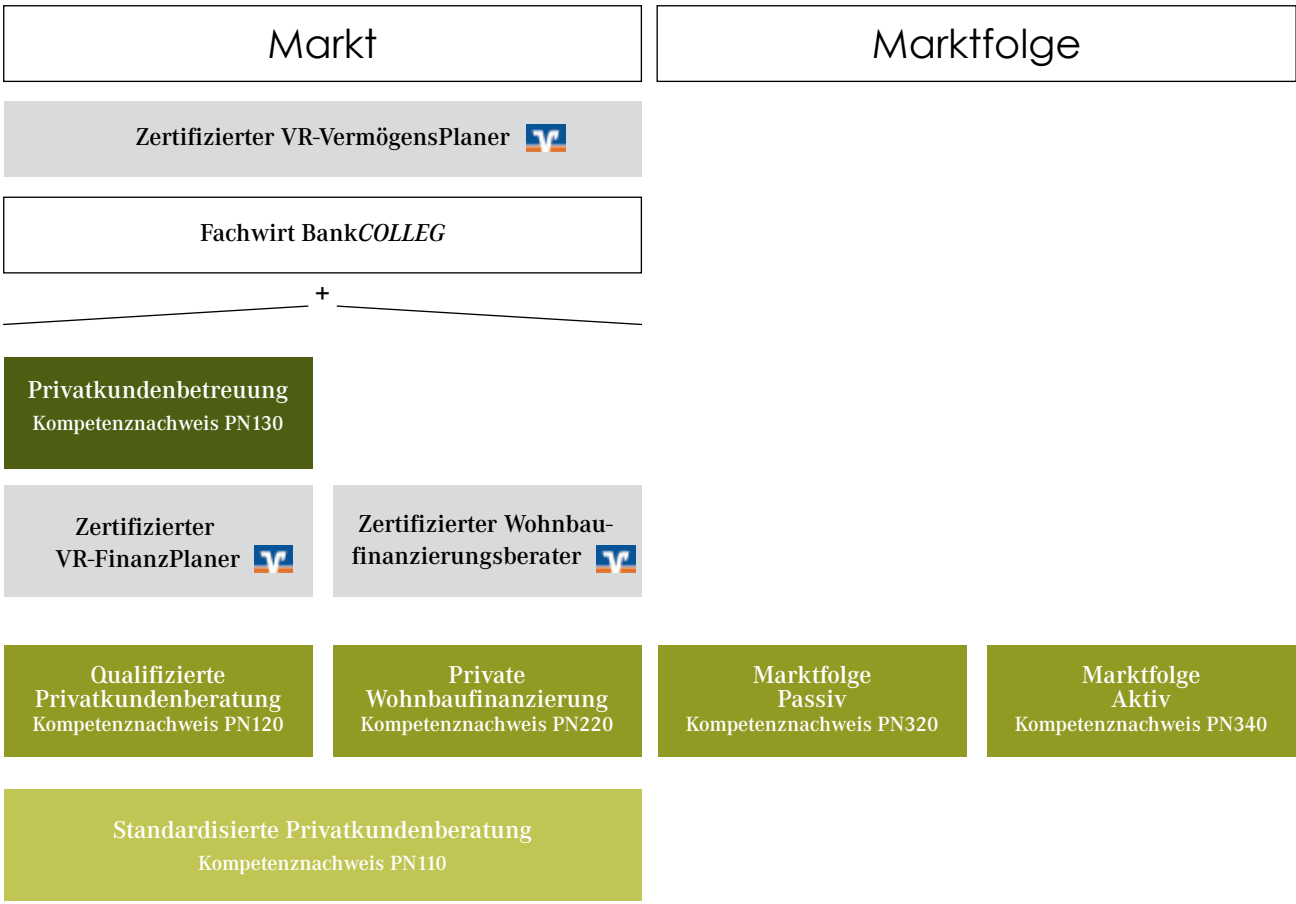
Grundlagen der  
Marktfolge

6 Tage

### PK3402

Marktfolge Private  
Wohnbaufinanzierung

5 Tage



**Hinweis:**

Schauen Sie auch in die Broschüre Privatkundenbank Plus! Dort finden Sie weitere „Ergänzende Zertifizierungen“ zum Ausbau der Qualifikation Ihrer Mitarbeiter.




Werner Dählmann  
Dozent und Trainer  
Privatkundenbank  
0251-7186-8211 oder  
Werner.Daehlmann@rwgv.de

## VERÄNDERUNGEN IN DER DRITTEN STUFE DER PRIVATKUNDENBANK

Die Verhältnisse auf den Anlagemärkten haben sich in den letzten Jahren gerade im Bereich der vermögenden Privatkunden dramatisch verändert. Hierzu zählen nicht nur wesentliche rechtliche und steuerrechtliche Änderungen, sondern gerade auch vielfältige Veränderungen auf Seiten der Kunden.

Hier sehen sich die Privatkundenbetreuer ständig wachsenden Ansprüchen gegenüber. Viele ihrer vermögenden Privatkunden kommen in einen Lebensabschnitt, in dem Themen wie privates Vorsorge- und Risikomanagement sowie Nachfolgeplanung immer bedeutender werden. Klar ist jedoch auch weiterhin, dass sich Ihre Bank nur über eine ganzheitliche, an die Finanzplanung angelehnte Betreuung noch von den Mitbewerbern abgrenzen kann.

Diesen vielfältigen Veränderungen haben wir durch den Umbau der dritten Stufe des Modulangebots für die Privatkundenbank Rechnung getragen. In diesem Zusammenhang haben wir sowohl inhaltliche als auch strukturelle Verbesserungen vorgenommen. Dies kann Auswirkungen auf den Bildungsweg Ihrer Mitarbeiter haben, insbesondere dann, wenn der Besuch der Module über zwei oder mehr Jahre verteilt wurde.

Auf den folgenden zwei Seiten haben wir die Veränderungen der dritten Stufe dargestellt - den veränderten Modulaufbau, die Veränderungen inhaltlicher Art und einige beispielhafte Übergangsszenarien zum VR-VermögensPlaner .



Leider können diese Hinweise nicht jeden Einzelfall abdecken, deshalb stehen wir für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.

Ich berate Ihre Anliegen auch auf den Einzelfall bezogen.


Ihr

Werner Dählmann

# Vernetzung von Segmentierung, Vertriebs- und Personalentwicklungskonzept in der PKB

Segmentierungsansatz	Vertriebsansatz	Beratungskonzept	PE-Konzept
Private Banking Kunden	<b>Individuallösungen</b> Übergang zu den Spezialisten-/Vertiefungsprogrammen (PKPlus Broschüre)	Kundenberatung Analog Konzept Private Banking	WP-Spezialist   VR-Financial Consultant
Vermögende Betreuungskunden	<b>Individuallösungen</b> Ganzheitliche Kundenberatung Finanzplanung	Kundenberatung Analog Konzept VR-VermögensPlan	VR-VermögensPlaner 
Betreuungskunden		Kundenberatung Analog Konzept VR-FinanzPlan	VR-FinanzPlaner 
Servicekunden	<b>Standardlösungen</b> Bedarfs- und aktionsgesteuerter Vertrieb	ServiceBeratung/ Kundenberatung	Standardisierte Privatkundenberatung

Privatkundenbetreuung (Kompetenznachweis PN130 / 1,5 Tage)				
<b>PK1301</b> Marktstrategische Ausrichtung 2 Tage	<b>PK1302</b> Zins- und Wechselkursprognosen; Erfolgreiche Anlage in Fremdwährungsanleihen 3 Tage	<b>PK1303</b> Erfolgreiche Anlagen in Aktien, Fonds und Zertifikaten 5 Tage	<b>PK1304</b> Erfolgreiche Anlagen in geschlossenen Fonds und Beteiligungen; Steuerlich optimierte Vermögensübertragungen 3 Tage	<b>PK1305</b> Ganzheitliches Vermögensmanagement 5 Tage

Zertifizierter VR-VermögensPlaner (Kompetenznachweis PN130 / 1,5 Tage) 			
<b>PK1301</b> Grundlagen der privaten Vermögensplanung 5 Tage	<b>PK1302</b> Anlagen in spezielleren Anlageformen 5 Tage	<b>PK1303</b> Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement, Nachfolgeplanung 5 Tage	<b>PK1304</b> Umsetzung der Vermögensplanung 5 Tage

Veränderungen in der dritten Stufe

# Was verändert sich in der dritten Stufe Privatkundenbank „Privatkundenbetreuung“

Modul-Nr.: <b>ALT</b>	Modultitel - Inhalte <b>ALT</b>	Dauer <b>ALT</b>	<b>wechselt nach:</b>	Dauer
PK 1301	Marktstrategische Ausrichtung	2 Tage		entfällt
PK 1302	Zins- und Wechselkursprognosen; Erfolgreiche Anlagen in Fremdwährungsanleihen	3 Tage	PK 1301	3 Tage
PK 1303	Erfolgreiche Anlagen in Aktien, Fonds und Zertifikaten - Eurex - Aktien - Fonds - Zertifikate	1 Tag 2 Tage 1 Tag 1 Tag	PK 1301 PK 1302 PK 1301 PK 1302	1 Tag 2 Tage 1 Tag 1 Tag
PK 1304	Erfolgreiche Anlagen in Geschlossenen Fonds und Beteiligungen; Steuerlich optimierte Vermögensübertragung - Erbschaft-/Schenkungssteuer - GFuB	1 Tag 2 Tage	PK 1303 PK 1302	1 Tag 2 Tage
PK 1305	Ganzheitliches Vermögensmanagement - Betriebliche Altersvorsorge - Asset Management - Ganzheitliche Vermögensbetreuung	1 Tag 2 Tage 2 Tage	PK 1304 PK 1304	entfällt 2 Tage 2 Tage



## Übergangsszenarien zum VR-VermögensPlaner

Mitarbeiter hat bis Ende 2010 besucht:	Mitarbeiter muss dann besuchen:
PK 1301	Umstieg auf die neue Modulreihe
und PK 1302	PK 1301 <b>NEU</b> - 1 Tag Geschäfte an der Eurex - 1 Tag Anlagen in Investmentfonds PK 1303 <b>NEU</b> PK 1304 <b>NEU</b> PN 130 <b>NEU</b>
und PK 1303	PK 1302 <b>NEU</b> - 2 Tage Geschlossene Fonds und Beteiligungen - 1 Tag Erbschaft- und Schenkungssteuer PK 1304 <b>NEU</b> PN 130 <b>NEU</b>
und PK 1304	PK 1304 <b>NEU</b> PN 130 <b>NEU</b>
und PK 1305	PN 130 – alt -

	PK11.. Standardisierte Privatkunden- beratung	PK12.. Qualifizierte Privatkunden- beratung	PK13.. Privatkunden- betreuung	PS15.. Wertpapier- spezialist
Kompetenznachweis	PN110	PN120	PN130	PS150
<b>Verkauf von folgenden Produkten</b>				

Bankeinlagen (Sparbuch, -brief, Termingeld, eigene IHS)	•	•	•	•
Kursneutrale Wertpapiere (Bundesschatzbriefe, Finanzierungsschätze)	•	•	•	•
Festverzinsliche Wertpapiere auf inländische Währung ohne besondere Ausstattungsmerkmale (z.B. variable Verzinsung, Kündigungsrechte)	•	•	•	•
Überwiegend in inländische Währung investierte Geldmarkt- und Rentenfonds der Union, Mischfonds	•	•	•	•
Aktienfonds, die für VL-Anlagen geeignet sind, zwecks regelmäßiger Ansparung	•	•	•	•
UniWertsparplan, UniProfiRente, UniProfiAnlage, UniStrategie (konservativ und ausgewogen)	•	•	•	•
Offene Immobilienfonds der Union Investment	•	•	•	•
Garantiefonds und -zertifikate der Verbundpartner mit Ausnahme der Assetklasse Rohstoffe		•	•	•
Alle Formen von festverzinslichen Wertpapieren auf inländische Währung mit Ausnahme von strukturierten Anleihen		•	•	•
Aktien, die im DAX 30 enthalten sind, sowie Investments auf den MDAX 50 und den DJ Euro Stoxx 50		•	•	•
Union Rentenfonds auf Basis von inländischer bzw. mehrerer Währungen		•	•	•
Union Aktienfonds, außer Emerging Markets Fonds, Fonds der Union und Zertifikate mit Teilabsicherung		•	•	•
Union Point/Swiss Rubinum		•	•	•
Fremdwährungsanleihen, strukturierte Anleihen (Bonitäts- und Zinsstrukturen)			•	•
Rentenfonds auf Basis von Fremdwährungen			•	•
Geldanlagen bei Verbundpartnern im Ausland auf fremder Währung			•	•
Sonstige Aktien, sonstige Aktienfonds			•	•
Union Emerging Markets Fonds, Branchenfonds			•	•
Beratungsintensive Anlageformen, deren Erfolg von Aktienkursen und Indexverläufen abhängt, z. B. Alpha-Strategien			•	•
Rohstoffinvestments über Fonds oder Zertifikate			•	•
Geschlossene Immobilien- und Leasingfonds, Beteiligungen, Private Equity			•	•
Reit-Investments			•	•
Hedgefonds, Hebel- und Turbozertifikate				•
Optionsscheine				•
Optionen und Futures an inländischen Finanz- und Warenterminbörsen				•
Derivate und Produkte mit Zinsstrukturen				•

---

## PK1100

23 Tage

3.450 Euro

ZIELGRUPPE

## Paket – Standardisierte Privatkundenberatung

---

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie durchlaufen in einer konstanten Teilnehmergruppe die Module der Standardisierten Privatkundenberatung, profitieren vom gemeinsamen Lernprozess und stärken durch intensive Feedbacks Ihre persönlichen Kompetenzen.

INHALTE

Das Paket umfasst die Inhalte der Module PK1101 bis PK1105 der Standardisierten Privatkundenberatung.

---

## PK1101

5 Tage

750 Euro

ZIELGRUPPE

## Erfolgreich Verkaufen

---

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie führen Beratungsgespräche strukturiert sowie abschlussorientiert und bleiben auch in schwierigen Gesprächssituationen souverän und kompetent.

INHALTE

- Eigene Stärken und Schwächen im Beratungsgespräch und deren Auswirkungen erkennen
  - Kommunikation als Schlüssel für eine professionelle Beratung nutzen
  - Kundentermine am Schalter und per Telefon vereinbaren und dadurch die Erfolgsquote erhöhen
  - Beratungsgespräche strukturiert sowie ziel- und abschlussorientiert führen
  - Preis-, Konditions- und Reklamationsgespräche souverän und kompetent meistern
  - Umsetzungstraining
- 

## PK1102

4 Tage

600 Euro

ZIELGRUPPE

## Kundenbeziehungen ertragreich gestalten

---

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

- Kenntnisse aus dem Modul PK1101
- E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie nutzen Ihre verbesserte Menschenkenntnis im Kundengespräch, um die Erträge und die Kundenbindung nachhaltig zu steigern.

INHALTE

- Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor im Beratungsgespräch gezielt einsetzen
  - Die Mitgliedschaft im Beratungsgespräch als Schlüssel für eine ertragreiche Kundenbeziehung nutzen
  - Rechtsgrundlagen fallbezogen anwenden
  - Umsetzungstraining
- 

## PK1103

5 Tage

750 Euro

ZIELGRUPPE

## Vermögen bilden – Wünsche realisieren

---

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

VORAUSSETZUNG

- Kenntnisse aus dem Modul PK1101
- E-Learning Vorbereitung

IHR NUTZEN

Sie führen strukturierte Beratungsgespräche, unterbreiten kundengerecht und abschlussorientiert Angebote im standardisierten Wertpapier-, Investment- und Bausparbereich, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen.

INHALTE

- Grundlagen der Investmentfonds und standardisierter Wertpapiere einschließlich steuerlicher Aspekte erarbeiten. Das Wissen gezielt einsetzen, um eine professionelle Bedarfsanalyse durchzuführen und ein adäquates Kundenangebot zu unterbreiten
- Idee und Funktionsweise des Bausparens erarbeiten, um mit Hilfe technischer Verkaufsunterstützung/Verkaufshilfen Angebote zu erstellen
- Umsetzungstraining

## PK1104

4 Tage  
600 Euro

## Konsumkredit – Wünsche finanzieren

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

### VORAUSSETZUNG

- Kenntnisse aus dem Modul PK1101
- E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie gewinnen Kunden aktiv für eine Finanzierung in Ihrem Hause und führen die Beratung fachlich kompetent, kundenorientiert und mit erfolgreicher Umsetzung von Cross Selling Ansätzen selbständig durch.

### INHALTE

- Verhaltens- und verkaufpsychologische Besonderheiten des Kreditgesprächs
- Beurteilung des Kunden unter persönlichen und materiellen Aspekten sowie durch Scoring und Rating
- Cross Selling Ansätze in der Kreditberatung (R+V)
- Vorteile der Bankfinanzierung im Vergleich zur Finanzierung bei Mitbewerbern
- Verbraucherdarlehens- und Kreditsicherungsrecht
- Fallstudien und Umsetzungstraining

## PK1105

5 Tage  
750 Euro

## Private Zukunftsvorsorge planen und gestalten

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

### VORAUSSETZUNG

- Kenntnisse aus dem Modul PK1101
- E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie nutzen die zunehmende Bedeutung der privaten Vorsorge zur Kundenansprache und Intensivierung der Kundenbeziehung, um für Bank und Kunden eine vorteilhafte engere Kundenbindung zu erreichen.

### INHALTE

- Intensivierungsgespräche inklusive Einsatz von Verkaufshilfen mit den Schwerpunkten Kundenansprache, Kundenanalyse und Angebotserstellung strukturieren
- Versorgungslücken im Bereich der Altersvorsorge, der Berufs- und Erwerbsunfähigkeit ermitteln und mit entsprechenden Vorsorgeprodukten schließen
- Umsetzungstraining von Intensivierungsgesprächen (ganzheitlicher Beratungsansatz)

## PN110

2 Tage  
650 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Standardisierte Privatkundenberatung

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter in der Standardisierten Privatkundenberatung mit Bankausbildung

### VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung

### IHR NUTZEN

Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Standardisierten Privatkundenberatung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

### PRÜFFORMEN

- Multiple-Choice-Test
- Offenes Prüfungsgespräch inklusive Präsentation
- Komplexes Beratungsgespräch

---

## PK1200

19 Tage  
3.000 Euro

## Paket – Qualifizierte Privatkundenberatung

---

### ZIELGRUPPE

Mitarbeiter in der Qualifizierten Privatkundenberatung

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • Beratungserfahrung
- E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie durchlaufen in einer konstanten Teilnehmergruppe die Module der Qualifizierten Privatkundenbank, profitieren vom gemeinsamen Lernprozess und stärken durch intensivere Feedbacks Ihre persönlichen Kompetenzen.

### INHALTE

Das Paket umfasst die Inhalte der Module PK1201 bis PK1205 der Qualifizierten Privatkundenberatung.

---

## PK1201

5 Tage  
790 Euro

## Geschäftspolitische Aspekte, Recht und Steuern

---

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • Beratungserfahrung
- E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie berücksichtigen die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen und die steuerrechtlichen Vorschriften bei Beratungen über Vermögensanlagen.

### INHALTE

- Kundenorientierte Aufklärung über Chancen und Risiken der Anlageformen, Dokumentation, Beraterhaftung, Betreuungsrecht • Anwendungen und Umsetzung der Grundlagen des Einkommensteuerrechts • Die steuerliche Behandlung von Kapitaleinkünften • Ansätze zu einer strukturierten und ganzheitlich orientierten Privatkundenberatung • Die wirtschaftliche Situation der Genossenschaftsbanken • Aktuelle und moderne Vertriebsmaßnahmen • Das Selbstverständnis des Beraters in der Privatkundenbank • Übungen

---

## PK1202

4 Tage  
632 Euro

## Private Vorsorge und Erbrecht

---

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung
- Steuerkenntnisse aus dem Modul PK1201 • Beratungserfahrung • E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie können die Notwendigkeit der privaten Vorsorge kundenspezifisch begründen und bieten die geeigneten Produkte situationsgerecht an oder leiten weiter. Sie erläutern Gestaltungsmöglichkeiten im Erbrecht und bei der Erbschaftssteuer.

### INHALTE

- Inhalte und Leistungen der staatlichen Versorgungssysteme • Möglichkeiten der privaten Vorsorge für Alter, Krankheit und Pflege • Grundlagen der betrieblichen Altersvorsorge (inkl. BAVL) • Gestaltungsmöglichkeiten im Erbrecht und bei der Erbschaftsteuer • Güterrecht, Erbrecht, Erbschaftsteuer in der Privatkundenberatung • Beratungstraining

## PK1203

5 Tage  
790 Euro

## Erfolgreiche Anlagen in Renten, Zertifikate und Investmentfonds

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung
- Steuerkenntnisse aus dem Modul PK1201 • Beratungserfahrung • E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie wählen aus dem Handelsangebot der Zentralbank die passende Anleihe bzw. das Zertifikat aus und verkaufen auch die Geldmarkt-, Renten- und Aktienfonds sowie die Immobilienfonds der Union Investment Privatfonds GmbH erfolgreich.

### INHALTE

- Chancen und Risiken von Schuldverschreibungen, Kurs- und Ertragskennziffern, steuerliche Aspekte, Sonderformen • Fondsstruktur, Anlagestrategie sowie Zielgruppen der wichtigsten Fonds der Union mit dem Schwerpunkt auf der Risikoklasse 3, Steueroptimierte Fonds, Fondsgebundene Vermögensverwaltung • Merkmale und Nutzenargumente vor dem Hintergrund des individuellen Kundenbedarfs
- Anlagerelevante gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge, Zinsentwicklungen, Zinsprognosen
- Grundformen der Zertifikate • Analyse von Depots mit Renten, Zertifikaten und Fonds • Beratungstraining

## PK1204

2 Tage  
316 Euro

## Erfolgreich mit Aktien

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • Kenntnisse aus dem Modul PK1201 • Beratungserfahrung

### IHR NUTZEN

Sie führen Beratungsgespräche erfolgsorientiert und erklären dem Kunden typische Sachverhalte bei Kauf, Verkauf und bei Dividendenzahlungen sowie Kapitalmaßnahmen.

### INHALTE

- Beratungsstrategien und -training • Notwendiges Fachwissen zu Aktien im Rahmen der qualifizierten Beratung (Aktienanalyse, Depotanalyse und -aufbau, Anlagestrategien)

## PK1205

3 Tage  
474 Euro

## Ganzheitliche Beratung

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • Inhalte der Module PK1201 bis PK1204

### IHR NUTZEN

Sie führen eine systematische und für den Kunden nachvollziehbare Analyse seiner Vermögens- und Lebenssituation durch und präsentieren die Produktlösung strukturiert und abschlussorientiert.


### INHALTE

- Systematischer Vermögensaufbau als Grundlage langfristiger Kundenbindung • Ansprachestrategien für eine ganzheitliche Beratung inklusive Training • Bedeutung der persönlichen Beziehung zum Kunden (Beziehungsmanagement) • Analyse von Vermögensstrukturen • Technische Unterstützung

## PN120

1,5 Tage  
620 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Qualifizierte Privatkundenberatung VR-FinanzPlaner

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung • Kompetenznachweis PN110
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der qualifizierten Privatkundenberatung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
PRÜFFORMEN	Klausur Mündliche Prüfung bestehend aus: <ul style="list-style-type: none"><li>• Komplexem Beratungsgespräch</li><li>• Offenem Prüfungsgespräch</li></ul>
ZERTIFIKAT	Nach Abschluss der Kompetenznachweise „Standardisierte Privatkundenberatung“ (PN110) und „Qualifizierte Privatkundenberatung“ (PN120) erhalten die Teilnehmer den Titel: „Zertifizierter VR-FinanzPlaner  “.

## PK1301

5 Tage  
825 Euro

## Grundlagen der Privaten VermögensPlanung

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung, Privatkundenbetreuer
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung • E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten die Grundlagen der privaten Vermögensplanung und können sie später erfolgreich umsetzen. Sie beurteilen die Chancen und Risiken der Anlage in Fremdwährungsanleihen und besonderen Wertpapier-Investmentfonds und wählen die passende Anlage aus.
INHALTE	• Grundlagen der Zins- und Wechselkursprognose • Analyse der kundenadäquaten Fremdwährungsanleihen • Auswahl der passenden Wertpapier-Investmentfonds und Stärken- und Schwächenanalyse von Fremdfonds • Grundlagen der Strategien an der Eurex und deren direkter und indirekter Einsatz

## PK1302

5 Tage  
825 Euro

## Anlage in spezielleren Anlageformen

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung, Privatkundenbetreuer
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung • E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie beurteilen die Chancen und Risiken der Anlage in spezielleren Aktien, Zertifikaten sowie Geschlossenen Fonds und Beteiligungen. Sie wählen die passenden Produkte zielgerecht und unter Abwägung von Kunden- und Bankaspekten aus. Sie ermitteln den Bedarf für eine Anlage in geschlossenen Fonds und Beteiligungen und bieten diese Produkte nutzenorientiert an.
INHALTE	• Analyse der Aktienmärkte sowie einzelner Aktienwerte • Chancen und Risiken bei der Anlage in spezielleren Aktien • Möglichkeiten der Anlage in anspruchsvolleren Zertifikaten sowie deren vorherige Analyse • Zivil- und steuerrechtliche Rahmenbedingungen bei Beratung und Vertrieb von geschlossenen Fonds und Beteiligungen • Fondsbeteiligungen, Fondsvergleiche; Zielgruppen und Signale für den Vertrieb • Ausländische geschlossene Fonds • Übungen und Fallstudien

## PK1303

5 Tage  
825 Euro

## Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement, Nachfolgeplanung

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung, Privatkundenbetreuer

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung
- Inhalte der Module PK1301 und PK1302

### IHR NUTZEN

Sie beschreiben spezielle Gestaltungsmöglichkeiten der Absicherung für vermögende Privatkunden. Sie analysieren und strukturieren die Gesamtsituation Ihrer Kunden, setzen die Erkenntnisse in erfolgreiche Betreuungsgespräche um und berücksichtigen dabei bankbetriebliche Interessen. Sie erarbeiten zivilrechtliche Gestaltungsmöglichkeiten bei der Besteuerung von Erbschaften und Schenkungen und unterbreiten Vorschläge zum steueroptimierten Vermögensübergang.

### INHALTE

- Vorsorge und Risikomanagement für vermögende Privatkunden
- Nutzung betrieblicher Altersvorsorgemodelle
- Erbrechtliche Gestaltungsspielräume zur Durchsetzung des letztendlichen Kundenwillens
- Steuerlich optimierte und ganzheitlich orientierte Vermögensübertragungen

## PK1304

5 Tage  
825 Euro

## Umsetzung der VermögensPlanung

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung, Privatkundenbetreuer

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung sowie der Module PK1301 bis PK1303
- E-Learning Vorbereitung

### IHR NUTZEN

Sie analysieren und strukturieren das Gesamtvermögen Ihrer Kunden im Rahmen des Asset Managements, setzen die gewonnenen Erkenntnisse in erfolgreiche Betreuungsgespräche um und berücksichtigen dabei bankbetriebliche Interessen.

### INHALTE

- Grundlagen und Gestaltungsregeln des Portfolio Managements sowie Übungen zu deren Umsetzung anhand konkreter Praxisfälle, Aufbau von Risiko- und Ertragsstrukturen in Kundendepots nach den Grundsätzen der Portfoliotheorie
- Aktuelle Depot- und Anlagestrategien
- Phasen der privaten Vermögensplanung
- Vorbereitung und Durchführung des Strategiegesprächs beim Kunden
- Übungen und Fallstudien

## PN130

1,5 Tage  
640 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Privatkundenbetreuung VR-VermögensPlaner

### ZIELGRUPPE

Privatkundenberater mit mehrjähriger Beratungserfahrung, Privatkundenbetreuer

### VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module der Qualifizierten Privatkundenberatung
- Kompetenznachweis PN110 und PN120


### IHR NUTZEN

Sie zeigen ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Privatkundenbetreuung. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

### PRÜFFORMEN

Klausur/ Mündliche Prüfung bestehend aus: - Erstellen eines Finanzplanes (im Vorfeld)  
- Präsentation des Finanzplanes mit anschließendem aufgabenbezogenem Prüfungsgespräch

### ZERTIFIKAT

Nach Abschluss der Kompetenznachweise „Standardisierte Privatkundenberatung“ (PN110), „Qualifizierte Privatkundenberatung“ (PN120), „Privatkundenbetreuung“ (PN130), „Private Wohnbaufinanzierung“ (PN220) und dem Abschluss des Fachwirt BankCOLLEG erhalten die Teilnehmer den Titel: „Zertifizierter VR-VermögensPlaner “.

## PK2201

5 Tage  
775 Euro

## Grundlagen der privaten Wohnbaufinanzierung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter in der privaten Wohnbaufinanzierung
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten sich rechtliche Grundlagen der Wohnbaufinanzierung und detaillierte Kenntnisse über zinsgünstige Finanzierungsbausteine der Bausparkasse sowie öffentlichen Darlehensgebern.
INHALTE	• Rechtliche Grundlagen der Wohnbaufinanzierungs- und Beratungspraxis (u.a. Grundbuch-, Kaufvertrags- und Kreditsicherheitenrecht) • Einbindung von zinslosen/zinsgünstigen öffentlichen Landesmitteln des Landes NRW (RWGA Münster und Forsbach) sowie Landesmittel des Landes Rheinland-Pfalz (nur RWGA Forsbach) • Einbindung von Finanzierungsbausteinen der Bausparkasse Schwäbisch Hall (Bausparlösungen, Sofort-Finanzierungsformen, Wohn-Riester-Modelle etc.) • Beleihungswertermittlungen für standardisierte Wohnbaufinanzierungen • Übungen, Fallstudien, Praxisbeispiele

## PK2202

5 Tage  
775 Euro


## Wohnbaufinanzierung im genossenschaftlichen Verbund – vernetzt mit der bank21 Seminarkonzeption der GAD

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter in der privaten Wohnbaufinanzierung
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Standardisierten Privatkundenberatung • Inhalte des Moduls PK2201 • E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie führen fachlich kompetente, kunden- und abschlussorientierte Wohnbaufinanzierungsgespräche, wobei Sie Cross-Selling-Ansätze aktiv nutzen.
INHALTE	• Intensives Beratungstraining (professionelle Bedarfsanalyse, kundenadäquate und abschlussorientierte Präsentation des EDV-gestützten Finanzierungsvorschlages sowie Cross Selling) • umfangreiche Bonitätsbetrachtung und Praxis- Fallstudienbearbeitung • Finanzierungsmittel der Bank und der Verbundpartner • Steuerliche Aspekte und Grundlagen bei Kapitalanlageobjekten • Umgang mit Angeboten von Mitbewerbern/Finanzierungsvergleiche/Kritische Kreditvoten • Praxisfälle, Fallstudien, Umsetzungstraining

## PN220

1,5 Tage  
620 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Private Wohnbaufinanzierung

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter in der privaten Wohnbaufinanzierung
VORAUSSETZUNG	• Inhalte der Module der Privaten Wohnbaufinanzierung • Kompetenznachweis PN110
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz und erhalten am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
INHALTE	Klausur (Fallstudien und Fachfragen) Mündliche Prüfung - Offenes Prüfungsgespräch - Beratungsgespräch
ZERTIFIKAT	Nach Abschluss der Kompetenznachweise „Standardisierte Privatkundenberatung“ (PN110) und „Private Wohnbaufinanzierung“ (PN220) erhalten Sie den Titel: „Zertifizierter Wohnbaufinanzierungsberater  “.  Sie interessieren sich für eine Aufbauqualifikation zum „Zertifizierten Baufinanzierungsspezialisten? Schauen Sie in unsere Broschüre Privatkundenbank Plus!



---

## PK3201

5 Tage  
850 Euro

## Bearbeitung von Passivprodukten

---

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter der Marktfolge Passiv

IHR NUTZEN

Sie beachten rechtliche Vorschriften im Rahmen der Nachlassbearbeitung und der Legitimationsprüfung und können Wertpapiergeschäfte unter haftungsrechtlichen Aspekten bearbeiten.

INHALTE

- Legitimationsprüfung • Erbrecht; Fragen der Nachlassbearbeitung • Haftungsrechtliche Aspekte der Anlageberatung • Prüfung des Einlagengeschäfts • Verträge zu Gunsten Dritter
- Grundlagen der Einkommensteuer

Die Teilnehmer erlangen durch den Besuch dieses Moduls die Qualifikation nach § 25a KWG.

---

## PK3202

2 Tage  
340 Euro

## Abwicklung und Kontrolle des Wertpapiergeschäfts

---

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter der Marktfolge Passiv

VORAUSSETZUNG

Inhalte des Moduls PK3201

IHR NUTZEN

Sie können das Wertpapiergeschäft unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen selbständig und korrekt abwickeln.

INHALTE

- Handel und Abwicklung von Wertpapiergeschäften • Kerninhalte der MaH und MiFid
- Einführung in das Wertpapier- und Depotgeschäft • Wertpapierarten • Wertpapierhandelsgesetz
- Compliance-Regelungen • Kundenprofile und Produktrisiken • Dokumentation der Angaben
- Aufklärung und Beratung des Kunden • Sonderthemen/Aktuelle Entwicklungen

Die Teilnehmer erlangen durch den Besuch dieses Moduls die Qualifikation nach § 25a KWG.

---

## PN320

1,5 Tage  
620 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Marktfolge Passiv

---

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter der Marktfolge Passiv

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Module PK3201 und PK3202

IHR NUTZEN

Sie zeigen ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Marktfolge Passiv. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

PRÜFFORMEN

Klausur  
Mündliche Prüfung bestehend aus  
- offenen Prüfgesprächen

## PK3401

6 Tage  
900 Euro

## Grundlagen der Marktfolge

---

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
VORAUSSETZUNG	E-Learning Vorbereitung
IHR NUTZEN	Sie erarbeiten sich detaillierte privatrechtliche Grundlagen für Ihre Bankpraxis im Bereich des Kredit-, Bankvertrags- und Kreditsicherungsrechts sowie bei der Berechnung und Beurteilung von Beleihungswerten.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Rechtliche Aspekte für die Marktfolge-Praxis (Erwerb, Grundbuch, Grundschuld als Sicherheit, Verwertung, Erbbaurecht etc.)</li><li>• Bankvertrags-, Kreditvertrags- und Kreditsicherungsrecht</li><li>• Aktuelle Rechtsprechungen, eventuelle Problemfelder</li><li>• Beleihungswernermittlung: Verkehrswert, Beleihungswert und Beleihungsgrenze</li><li>• Sachwertverfahren/Ertragswertverfahren, praktische Übungsfälle</li><li>• Notwendige Unterlagen zur Objekteinwertung</li></ul>

## PK3402

5 Tage  
750 Euro

## Marktfolge private Wohnbaufinanzierung

---

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
VORAUSSETZUNG	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inhalte des Moduls PK3401</li><li>• E-Learning Vorbereitung</li></ul>
IHR NUTZEN	Sie bearbeiten und beurteilen private Wohnbaufinanzierungen mit all ihren Facetten und treffen fundierte Kreditentscheidungen. Ihre Kommunikation mit dem Marktbereich ist ziel- und lösungsorientiert.
INHALTE	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aufbau, Ablauf und Abwicklung einer Baufinanzierung in der Bankpraxis</li><li>• Finanzierungsmittel der Bank, der Verbundpartner, der KfW und des Landes</li><li>• Bewerten eines Kreditengagements (Kapitaldienstfähigkeit, Beleihungswernermittlung, Kreditvotum inkl. Beschlussvorlage)</li><li>• Zielführende und lösungsorientierte Kommunikation zwischen Markt und Marktfolge</li><li>• Fallstudien, praktische Fälle, Gesprächssimulationen Markt/Marktfolge</li></ul>

## PN340

1,5 Tage  
620 Euro

## KOMPETENZNACHWEIS Marktfolge Aktiv

---

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Module der Marktfolge Aktiv
IHR NUTZEN	Sie zeigen Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz im Bereich der Marktfolge Aktiv und erhalten am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.
INHALTE	Klausur (1-2 Fallstudien und Fachfragen) Mündliche Prüfung bestehend aus: <ul style="list-style-type: none"><li>- Offenem Prüfgespräch</li><li>- Praxisorientiertem Rollenspiel/Gesprächssimulation</li></ul>

---

## FACHLICHE ANTWORTEN GIBT ES HIER:



**Standardisierte und Qualifizierte Privatkundenberatung**  
**Privatkundenbetreuung**  
**Marktfolge Passiv**  
Werner Dählmann  
Telefon 0251 7186-8211  
Werner.Daehlmann@rwgv.de



**Standardisierte Privatkundenberatung**  
**Private Wohnbaufinanzierung**  
**Marktfolge Aktiv**  
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](http://www.rwga.de)