

Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

Privatkunden Marktbereich

VR-BeraterPass Privatkundenberatung
VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)
VR-BeraterPass Vermögenplanung

Inhaltsverzeichnis

Ihre Ansprechpartner	3
VR-Privatkundenberatung - Entwicklungsweg PK	4
VB1 - VR-Privatkundenberatung Modul I	5
VB2 - VR-Privatkundenberatung Modul II	6
VB3 - VR-Privatkundenberatung Modul III	7
VB4 - VR-Privatkundenberatung Kompetenznachweis	8
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	9
Urkunde: VR-BeraterPass Privatkundenberatung	9
Baufinanzierung - Markt - Entwicklungsweg PKF	10
PKF1 - Standardisierte WohnbauFinanzierung	11
PKF2 - Qualifizierte WohnbauFinanzierung	12
PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen	13
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	14
Urkunde: VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung - Markt)	14
VR-Vermögensplanung - Entwicklungsweg PK	15
VBQ1 - VR-Vermögensplanung Modul I	16
VBQ2 - VR-Vermögensplanung Modul II	17
VBQ3 - VR-Vermögensplanung Modul III	18
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	19
Urkunde: VR-BeraterPass Vermögensplanung	19



Ihre Ansprechpartner

Dunja Gertjegerdes

Dozentin/Trainerin

Telefon: 04402 9382-49

E-Mail: dunja.gertjegerdes@gvweser-ems.de



Olaf Brunner

Dozent/Trainer

Telefon: 04402 9382-47

E-Mail: olaf.brunner@gvweser-ems.de



Sarina Schendzielorz

Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-11

E-Mail: sarina.schendzielorz@gvweser-ems.de



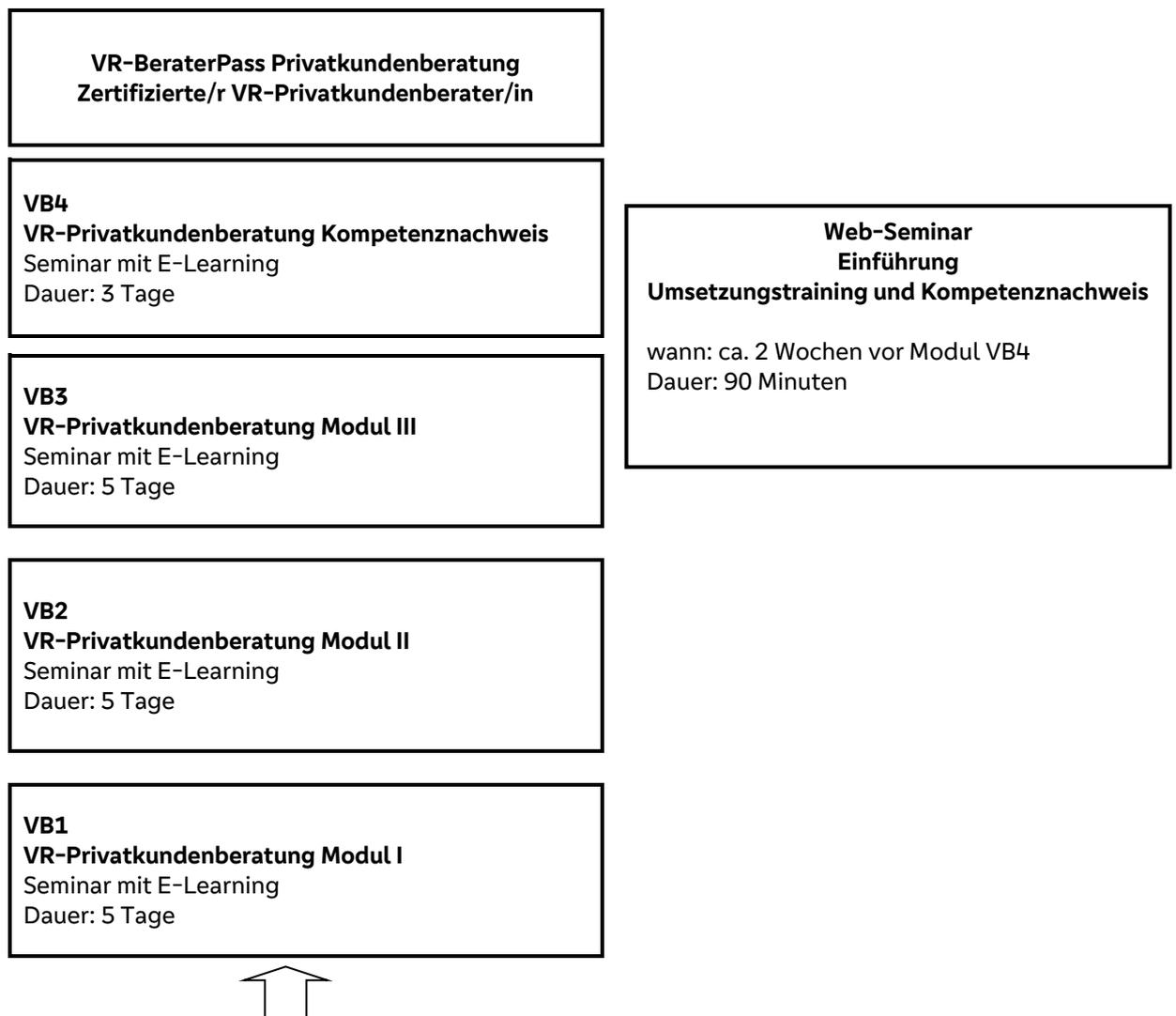
VR-Privatkundenberatung - Entwicklungsweg PK

Zielgruppe: Privatkundenberatung - Vermögensanlage / Vermögensbildung

Mitarbeiter, die eine an der Vertriebsplanung ausgerichtete bedarfsgerechte und effiziente Beratung im B-Kunden-Segment einschließlich der zugeordneten Sachbearbeitung unter Einhaltung der Qualitätsstandards erbringen.

Geschäftsprozesse:

- Vermögensanlagen im B-Kunden-Segment
- Wertpapiere der Risikoklassen 2 und 3
- Beratungsgespräche



Teilnahme-Voraussetzung:

VR-BeraterPass Serviceberatung oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

Mit Abschluss des VR-BeraterPasses Privatkundenberatung werden 13 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

VB1 - VR-Privatkundenberatung Modul I

<p>Zielgruppen: Privatkundenberatung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Serviceberatung oder vergleichbare Kenntnisse</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Privatkundenberatung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden unterbreiten.</p> <p>Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):</p> <p>Dieses Seminar beinhaltet 3 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aufsichtsrechtliche und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung: <ul style="list-style-type: none"> • Aktualisierung und praktische Umsetzung der Anforderungen aus dem WpHG • rechtliche Anforderungen an die Beratung • Geeignetheitserklärung • Kosteninformation 2. Verzinsliche Kapitalanlagen <ul style="list-style-type: none"> • Anleihen und Zertifikate • Risiken von Anleihen, Rating • kursbeeinflussende Faktoren • Renditeberechnung und Besteuerung • aktuelle Zertifikate • Kenngrößen des Rentenmarktes 3. Aktien <ul style="list-style-type: none"> • Einstimmung auf die Anlage in Aktien • aktuelles Marktumfeld • Aktienarten, Kapitalveränderungen • Aktienmarkt und Aktienhandel • Anlagemotive, Chancen und Risiken 4. Investmentfonds <ul style="list-style-type: none"> • aktuelles Marktumfeld • Fonds gemäß BeraterPass-Matrix • Immobilienfonds als Portfoliobaustein • Mischfonds und Aktienfonds • RoboAdvisory und MeinInvest • VermögenPlus • ETF (Funktionsweise, Chancen, Risiken) • Nachhaltigkeit / aktuelle Trends 5. Termingeschäfte <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen Optionen • Optionskennzahlen und deren Aussage • Auswahlkriterien für Optionen • Grundlagen Futures 6. Grundlagen Einkommensteuer <ul style="list-style-type: none"> • Besteuerung von Einkünften und Erträgen • Besteuerung von Investmentfonds • Einkunftsarten und Ermittlung des zu versteuernden Einkommens • Einkünfte aus Kapitalvermögen • Regelungen zur Abgeltungsteuer • Verlustverrechnung 7. Vorsorge und Absicherung <ul style="list-style-type: none"> • Leistungen der gesetzlichen RV • Alterseinkünftegesetz (AEG) • 3-Schichten-Modell – Produkte und Zielgruppen der drei Schichten • steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte
--	--

VB2 - VR-Privatkundenberatung Modul II

<p>Zielgruppen: Privatkundenberatung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Serviceberatung und Inhalte des Seminars VB1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Privatkundenberatung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden unterbreiten.</p> <p>Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):</p> <p>Dieses Seminar beinhaltet 8,5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Investmentfonds <ul style="list-style-type: none"> • Fondsanalyse (Kennziffern, Rating) • staatliche Förderung von Wertpapierfonds (VL-Anlage, Riester-Rente) • Fondsprodukte für spezielle Zielgruppen 2. Vorsorge und Absicherung <ul style="list-style-type: none"> • Versicherungsanlagen I & II • Altersvorsorgeprodukte • Überblick unter Berücksichtigung des AEG • Rürup-Rente • Berechnungsmodule • fondsgebundene Rentenversicherung • betriebliche Altersvorsorge (BAV) 3. Aktienmodul: Analyse von Wertpapieren und Emittenten <ul style="list-style-type: none"> • Fundamentalanalyse • Unternehmensanalyse • Kennzahlen • technische Analyse 4. Aktienmodul: Marktsegmente und Handelssysteme <ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben, Rechtsgrundlagen und Organisation der Wertpapierbörsen • Handelsformen • Kursfeststellung • Indexeinteilung • Detailfragen im Rahmen der Abwicklung der Aktienorder 5. Erbrecht und Bankprobleme beim Tod eines Kunden <ul style="list-style-type: none"> • eheliches Güterrecht • gesetzliche und gewillkürte Erbfolge • Rechtsstellung der Erben • Auseinandersetzung zwischen Erben und Testamentsvollstreckung 6. Erbschafts- und Schenkungssteuer <ul style="list-style-type: none"> • Erbfolge • Grundlagen der Besteuerung • Freibeträge
---	---

VB3 - VR-Privatkundenberatung Modul III

<p>Zielgruppen: Privatkundenberatung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Serviceberatung und Inhalte der Seminare VB1 und VB2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Privatkundenberatung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden unterbreiten.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Marktgeschehen verstehen: Gesamtwirtschaftliche Einflüsse <ul style="list-style-type: none"> • gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge • EZB-Politik, inkl. Steuerungsinstrumente • Bestimmungsfaktoren des Zinsniveaus • Ansätze zur Erklärung der Zinsstruktur und Ausblick • Einfluss auf die Anlageentscheidung 2. Banksteuerung im Funktionsbereich Privatkunden <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung der Kundengeschäftssteuerung • Marktzinsmethode • Deckungsbeitragsrechnung • aktuelle Trends und Informationen 3. Ganzheitliche Omnikanal-Privatkundenberatung in der Umsetzung: Vermögensstrukturierung <ul style="list-style-type: none"> • Bildung einer Marktmeinung bzw. Hausmeinung zu den Aktien- und Rentenmärkten • Möglichkeiten der Depotstrukturierung • Depot- bzw. Vermögensstrukturanalyse • Referenzportfolios • aktive und passive Anlagestrategien • Fallstudien und praktische Umsetzung 4. Geschäftspolitische Aspekte in der Vermögensberatung <ul style="list-style-type: none"> • Marktbearbeitungsstrategien im Marktsegment vermögender Privatkunden • strukturierte Verkaufsförderung • Entwicklungstrends • Kundenbedürfnisse und Anlagemotive • Kundensegmentierung • Lebensphasenmodell • strukturierte Beratungsansätze • Genossenschaftliche Beratung 5. Vermögensmanagement <ul style="list-style-type: none"> • aktuelle Produkte der genossenschaftlichen Finanzgruppe
---	---

VB4 - VR-Privatkundenberatung Kompetenznachweis

<p>Zielgruppen: Privatkundenberatung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Serviceberatung und Inhalte der Seminare VB1, VB2 und VB3 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Privatkundenberatung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden unterbreiten.</p> <p>Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):</p> <p>Dieses Seminar beinhaltet 1,5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 3 Tage + 1 Digitales Seminar</p>	<p>Inhalte:</p> <p>1. Umsetzung der ganzheitlichen Omnikanal-Privatkundenberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rückblick und Erfahrungsaustausch zur genossenschaftlichen Beratung • Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beratungsgesprächen unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften sowie unter dem Aspekt der Genossenschaftlichen Beratung • Implementierung nachhaltiger Investments • Trainingssequenzen Analysegespräch • Trainingssequenzen Angebotsgespräch • kundenorientierte Einbindung der Geeignetheitserklärung • Kundensituationen und mögliche Lösungen unter Beachtung <ul style="list-style-type: none"> – des WpHG – steuerlicher und sonstiger rechtlicher Aspekte – der aktuellen Konjunkturlage / Marktsituation – des privaten Umfeldes – der jeweiligen Kundenziele • Konzepte und Leitfäden zu verschiedenen Beratungsthemen • Kundenorientierung / Abschlussorientierung • Vermögensstrukturierung (Finanzhaus: Konzept der Union-Investment bzw. individuell) • Beziehungsmanagement • Ablauf, Details und Fragen zum Kompetenznachweis • Kompetenznachweis
---	---

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-BeraterPass Privatkundenberatung

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass Privatkundenberatung besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis Privatkundenberatung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass Serviceberatung oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule VB1, VB2, VB3, VB4

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule VB1, VB2, VB3
Schriftliche Prüfung:	Klausuren VB1, VB2, VB3
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Teil-Kompetenzprüfung II

Prüfung der Fachkompetenz und Personalen Kompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule VB1, VB2, VB3, VB4
Praktische Prüfung:	Analysegespräch vorbereiten und durchführen Angebotsgespräch vorbereiten und durchführen
Prüfungsdauer:	1 Tag
Prüfungsnachweis:	VR-BeraterPass Privatkundenberatung

Der Abschluss-Titel Zertifizierte/r VR-Privatkundenberater/in wird nach Abschluss der VR-BeraterPass Privatkundenberatung Prüfung vergeben.

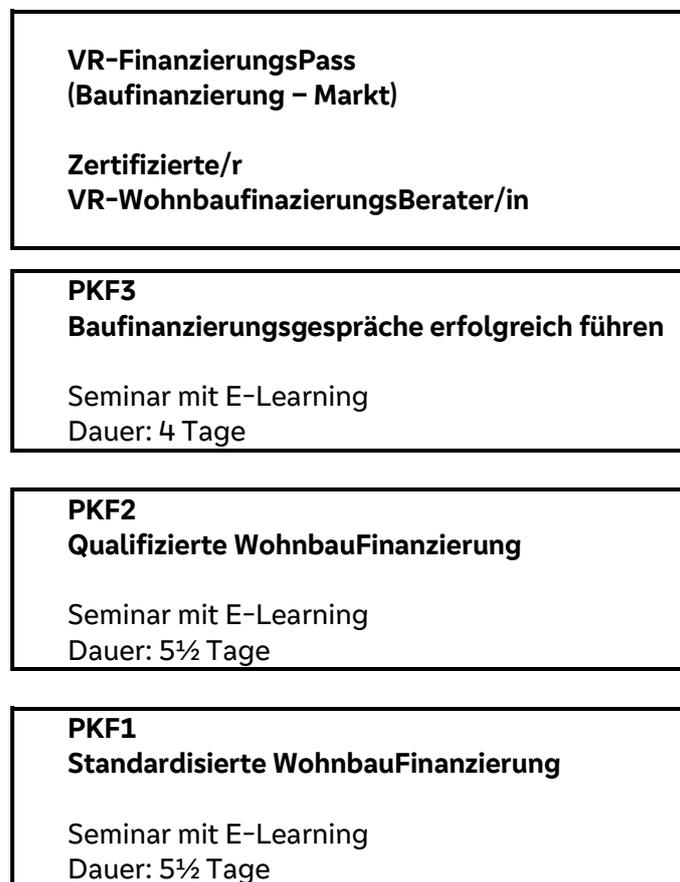
Baufinanzierung – Markt – Entwicklungsweg PKF

Zielgruppe: Privatkundenberatung Baufinanzierung – Markt

Mitarbeiter, die eine an der Vertriebsplanung ausgerichtete bedarfsgerechte und effiziente Beratungsleistung in der Baufinanzierung – Markt erbringen bzw. die Spezialisten in dem Geschäftsfeld Baufinanzierungen werden sollen.

Geschäftsprozesse:

- Standardisierte WohnbauFinanzierungen
- Finanzierung besonderer Bauobjekte
- Kredit- bzw. Finanzierungsgespräche erfolgreich führen



Teilnahme-Voraussetzung:

VR-BeraterPass Serviceberatung oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

Für ein übergreifendes bankbetriebliches Fachwissen empfehlen wir als Grundlage den Abschluss Bankfachwirt/in BankColleg.

Mit Abschluss des VR-FinanzierungsPasses (Baufinanzierung – Markt) werden 11 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

PKF1 - Standardisierte WohnbauFinanzierung

<p>Zielgruppen: VR-WohnbaufinanzierungsBerater</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass ServiceBeratung oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in das Geschäftsfeld Standardisierte Wohnbaufinanzierung. Sie erweitern ihre fachlichen Kenntnisse, um in der Praxis eine standardisierte Wohnbau-Finanzierung selbstständig durchführen bzw. bearbeiten zu können.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5 ½</p>	<p>Inhalte:</p> <p>8. Standardisierte Objektfinanzierungen</p> <ul style="list-style-type: none">• Aufbau und Modellrechnung einer standardisierten Wohnbau-Finanzierung• Bonitätsprüfung• Finanzierungsbausteine• Finanzierungsmodelle der BSH• Öffentliche Darlehen• Wohnriester• Praktische Beispiele <p>9. Vertragliche Regelungen, Kreditabsicherung</p> <ul style="list-style-type: none">• Kaufvertrag, Kreditvertrag• Grundbuch, Grundbuchordnung• Kreditbesicherung – Grundschild, Hypothek• Besonderheiten:• Grundschildbestellung / Eintragung• Bewertung der Vorlasten in Abteilung 2 <p>10. Spezialfragen der grundbuchlichen Absicherung</p> <ul style="list-style-type: none">• Erbbaurechte, Rückgewähransprüche, Baulasten• Rangfolge, Bewertung der Grundbucheintragungen• Rechtswirkung besonderer Vermerke im Grundbuch• Die Immobilie in der Zwangsversteigerung <p>11. Makler- und Bauträgerverordnung</p> <ul style="list-style-type: none">• Basiswissen• Praktische Übungen <p>12. Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKR)</p> <ul style="list-style-type: none">• Rechtliche Aspekte für Baufinanzierungen
---	--

PKF2 - Qualifizierte WohnbauFinanzierung

<p>Zielgruppen: Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass ServiceBeratung und Inhalte des Seminars PKF1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: Beratungspass PKF</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten einen vertiefenden Einblick in die Geschäftsfeldprozesse Wohnbaufinanzierung. Sie erweitern und ergänzen ihre fachlichen Kenntnisse, um in der Praxis eine anspruchsvolle und individuelle Wohnbaufinanzierung selbstständig durchführen bzw. bearbeiten zu können.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5 ½</p>	<p>Inhalte:</p> <p>13. Besondere Objektfinanzierungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestaltung einer Finanzierung für Individualkunden • Vermietungsobjekte, steuerliche Aspekte • Finanzierungen von: <ul style="list-style-type: none"> - vermieteten Eigentumswohnungen - Doppel- und Mehrfamilienhäusern - gemischt genutzten Objekten • Forward-Darlehen, ZinsCap-Darlehen <p>14. Praxisverfahren der Beleihungswertermittlung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vergleichswertverfahren und Sachwertverfahren • Ertragswertverfahren nach den Wertermittlungsanweisungen des Verbundes • Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser, gemischt genutzte Objekte • Praktische Beispiele <p>15. Lebens- u. Rentenversicherungen im Finanzierungsgeschäft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Steueroptimierte Finanzierungen • Finanzierungsmöglichkeiten für private und gewerbliche Kunden • Steueränderungsgesetz • Aktuelle Situation in der Steuergesetzgebung <p>16. Verbund-Finanzierungsmodelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung mit der Genossenschaftsbank, der Hypothekenbank und der R+V-Lebensversicherung • Finanzierung + Altersvorsorge • Alterseinkünftegesetz <p>17. „Baufinanzierung“ im Umfeld der genossenschaftlichen Beratung</p> <p>18. Cross-Selling im Baufinanzierungsgeschäft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wohngebäude-, Bauherrenhaftpflicht-, • Bauleistungs-, Hausratversicherung u.a. • Merkmale, Verkaufsargumente, • Modellrechnungen
--	--

PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen

<p>Zielgruppen: VR-WohnbaufinanzierungsBerater/in</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Serviceberatung und In-halte der Seminare PKF1 und PKF2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erhalten einen umfangreichen Ein-stieg in die bedarfsgerechte und effiziente Wohn-bau-Finanzierungs-Beratung. Sie sollen akquisitorisch tätig sein und können unter Berücksichtigung der Vertriebsplanung der Bank individuelle Finanzierungsangebote unterbreiten. Der Schwerpunkt dieses Seminars liegt auf dem Training von Beratungsgesprächen.</p> <p>Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):</p> <p>Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 4</p>	<p>Inhalte:</p> <p>1. Training von Baufinanzierungsgesprächen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Analyse und Angebotsgesprächen <ul style="list-style-type: none"> – Einfamilienhäuser – Eigentumswohnungen – Doppelhaushälften – Renditeobjekte • Kundenorientierung / Abschlussorientierung • Theorien und Techniken des Beziehungsmanagements • Erarbeitung von Schlüsselfragen • Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen • Gesprächsführungstechniken unter Beachtung <ul style="list-style-type: none"> – steuerlicher und rechtlicher Aspekte – volkswirtschaftlicher Aspekte – des privaten Umfeldes – der individuellen Kundenziele • Einsatz von Beratungsunterlagen aus der Praxis <ul style="list-style-type: none"> – Beratungsbögen – Konditionsübersichten – Visualisierungen • Cross-Selling im Baufinanzierungsgespräch <ul style="list-style-type: none"> – Bauherrenhaftpflichtversicherung – Bauleistungsversicherung – Wohngebäudeversicherung – Risikolebensversicherung
---	---

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

Die Kompetenzprüfung VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenz-nachweis FinanzierungsPass ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass Serviceberatung oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule PKF1, PKF2, PKF3

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule PKF1, PKF2
Schriftliche Prüfung:	Klausuren PKF1, PKF2
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Teil-Kompetenzprüfung II

Prüfung der Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule PKF1, PKF2, PKF3
Praktische Prüfung:	Analysegespräch vorbereiten und durchführen Angebotsgespräch vorbereiten und durchführen
Prüfungsdauer:	1 Tag
Prüfungsnachweis:	VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

Der Abschluss-Titel Zertifizierte/r VR-WohnbaufinanzierungsBerater/in wird nach Abschluss der VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt) Prüfung vergeben.

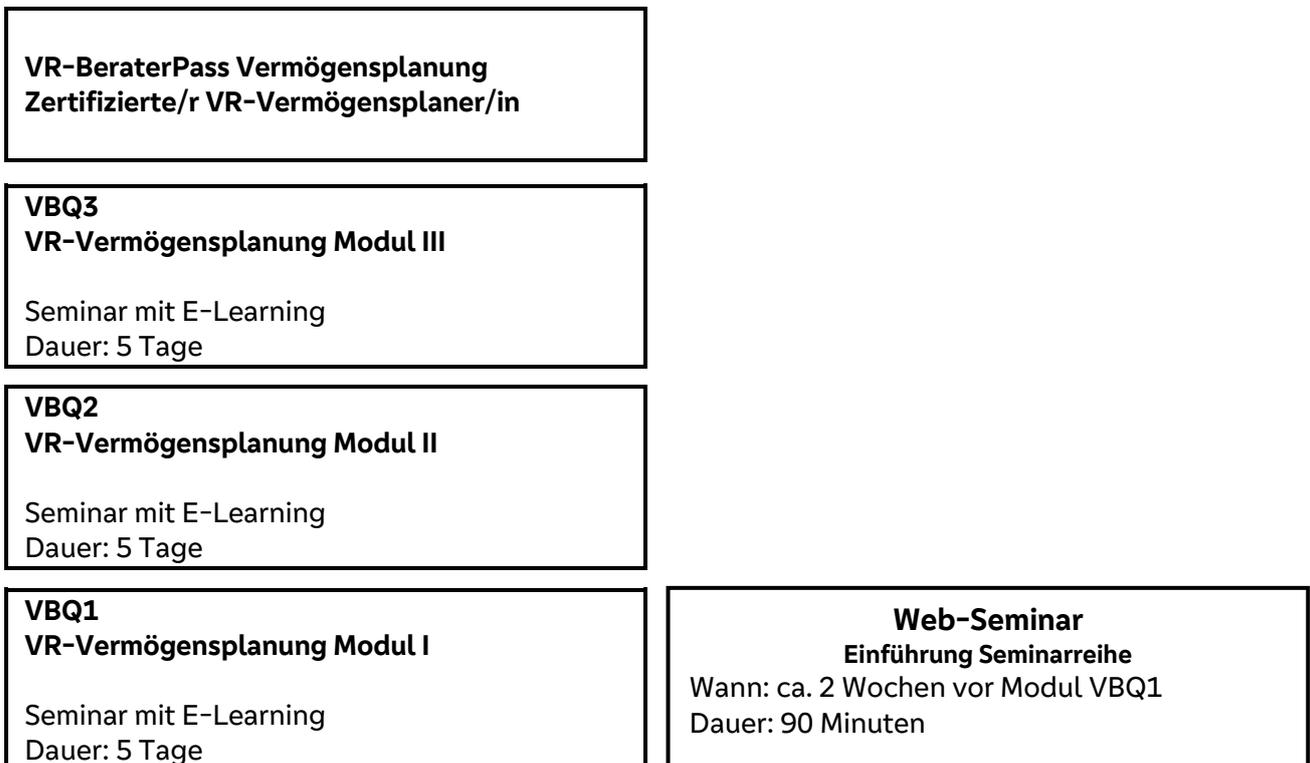
VR-Vermögensplanung - Entwicklungsweg PK

Zielgruppe: Privatkundenbetreuung (Vermögensanlage / Vermögensbildung)

Mitarbeiter, die eine an der Vertriebsplanung ausgerichtete ganzheitliche, bedarfsgerechte und effiziente Beratung im A-Kunden-Segment - vermögende Privatkunden - initiativ bearbeiten. Die zentrale Aufgabe ist die Erarbeitung von Problemlösungen für Kunden.

Geschäftsprozesse:

- Vermögensbildung im A-Kunden-Segment
- Wertpapiere der Risikoklassen 4 und 5
- Betreuungsgespräche



Teilnahme-Voraussetzung: VR-BeraterPass Privatkundenberatung

Für ein übergreifendes bankbetriebliches Fachwissen empfehlen wir als Grundlage den Abschluss Bankfachwirt/in BankColleg.

Mit Abschluss des VR-BeraterPasses Vermögensplanung werden 9 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

VBQ1 – VR-Vermögensplanung Modul I

<p>Zielgruppen: Privatkundenbetreuung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Privatkundenberatung oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Vermögensplanung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erarbeiten sich umfassende Spezialkenntnisse für eine initiative, bedarfsgerechte und an der Vertriebsplanung der Bank orientierte Betreuung von vermögenden Privatkunden im A-Kunden-Segment. Sie erarbeiten sich die besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten, die zur Sicherung und zum Ausbau des zugeordneten Betreuungskundenbestandes erforderlich sind.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5 Tag + 1 digitales Seminar</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Besondere Objektfinanzierungen <ul style="list-style-type: none"> • gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge • Analyse von Wechselkursen und Zinsentwicklungen in- und ausländischer Finanzmärkte auf Basis der aktuellen Marktsituation und deren Auswirkungen auf die Vermögensanlage bzw. • Vermögensbildung 2. Besonderheiten der Besteuerung <ul style="list-style-type: none"> • aktuelle Steuerfragen • Steuern für Währungsgewinne / -verluste • Besteuerung einmaliger und laufender Erträge • Quellenbesteuerung, fiktive Quellensteuer • Fallbeispiele 3. Ausländische verzinsliche Kapitalanlagen <ul style="list-style-type: none"> • Direktanlagen in Fremdwährungsanleihen, Fremdwährungsfonds und Fremdwährungstermingeldern • Beurteilung der Chancen und Risiken spezieller Kapitalanlagen • Devisenhandel 4. Finanzderivate (börslich) <ul style="list-style-type: none"> • Preisbestimmungsfaktoren und Kennzahlen für Absicherungsinstrumente • Depotabsicherungsstrategien • strukturierte Produkte mit optionalen Bestandteilen 5. Finanzderivate (außerbörslich) <ul style="list-style-type: none"> • Zinsänderungsrisiken und Zinsrisikomanagement • Zinsbegrenzungs- und Zinssicherungsinstrumente, u.a. Forward-Rate-Agreements, Zinsswaps, Zinsoptionen 6. Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung <ul style="list-style-type: none"> • aktuelle Informationen • MiFID II • Geeignetheitserklärung • praktische Übungen
--	--

VBQ2 - VR-Vermögensplanung Modul II

<p>Zielgruppen: Privatkundenbetreuung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Privatkundenberatung und Inhalte des Seminars VBQ1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Vermögensplanung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erarbeiten sich umfassende Spezialkenntnisse für eine initiative, bedarfsgerechte und an der Vertriebsplanung der Bank orientierte Betreuung von vermögenden Privatkunden im A-Kunden-Segment. Sie erarbeiten sich die besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten, die zur Sicherung und zum Ausbau des zugeordneten Betreuungskundenbestandes erforderlich sind.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Besondere Objektfinanzierungen <ul style="list-style-type: none"> • Analyse von Wertpapieren und Emittenten • Methoden der fundamentalen und technischen Analyse • Researchauswertung / Strategien • Indikatoren • Chartformationen 2. Wertpapiere höherer Risikoklassen, Anlagen in inländischen Nebenwerten und ausländischen Aktien <ul style="list-style-type: none"> • Marktsegmente und Handelsusancen, dargestellt an praktischen Beispielen • steuerliche Besonderheiten 3. Wertpapiere höherer Risikoklassen und Investmentanlagen für vermögende Privatkunden <ul style="list-style-type: none"> • spezielle Angebote im Segment vermögender Privatkunden • aktuelle Trends / Aspekte der Nachhaltigkeit 4. Grundlagen und Gestaltungsregeln des Portfoliomanagements <ul style="list-style-type: none"> • Portfoliotheorie • Kapitalmarkttheorie • Asset Allocation • Praxisfall 5. Geschlossene Investmentvermögen <ul style="list-style-type: none"> • aktuelle Produkte • Arten von geschlossenen Investmentvermögen • Funktionsweise, Chancen, Risiken • steuerliche Behandlung 6. Finanzinnovationen und Kapitalanlagen <ul style="list-style-type: none"> • Ausstattungsmerkmale, Chancen und Risiken von beratungsintensiven Anlageformen, deren Erfolg von Aktienkurs- bzw. Indexverläufen abhängt 7. Vermögensanlage im Umfeld der genossenschaftlichen Beratung <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsqualität / Beratungsprozesse • Verknüpfung Hausmeinung / Anlageberatung
--	--

VBQ3 – VR-Vermögensplanung Modul III

<p>Zielgruppen: Privatkundenbetreuung Vermögensanlage / Vermögensbildung</p> <p>Kenntnisvoraussetzungen: VR-BeraterPass Privatkundenberatung und Inhalte der Seminare VBQ1, VBQ2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.</p> <p>Ziel: VR-BeraterPass Vermögensplanung</p> <p>Zielsetzung: Die Teilnehmer erarbeiten sich umfassende Spezialkenntnisse für eine initiative, bedarfsgerechte und an der Vertriebsplanung der Bank orientierte Betreuung von vermögenden Privatkunden im A-Kunden-Segment. Sie erarbeiten sich die besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten, die zur Sicherung und zum Ausbau des zugeordneten Betreuungskundenbestandes erforderlich sind.</p> <p>Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):</p> <p>Dieses Seminar beinhaltet 9 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.</p> <p>Vorbereitung zum Präsenzseminar: E-Learning</p> <p>Seminartage: 5</p>	<p>Inhalte:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Besondere Objektfinanzierungen <ul style="list-style-type: none"> • Vermögensverwaltung für gehobene Privatkunden • aktuelle Marktsituation • VR-PrivateBanking als spezielles Angebot • Risikokontrollierter Investmentprozess 2. Stiftungsmanagement 3. Immobilienmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Renditeobjekte als Bestandteil der privaten Vermögensplanung • Aspekte zur optimalen Auswahl geeigneter Objekte • steuerliche Betrachtungen 4. Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement <ul style="list-style-type: none"> • ganzheitliches Management der persönlichen Risiken und der privaten und betrieblichen Altersvorsorge • Vermögensgestaltung mit Versicherungen • aktuelle Trends und neue Produkte 5. Training von Beratungs- und Betreuungsgesprächen <ul style="list-style-type: none"> • Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Gesprächen mit Betreuungs- und Individualkunden im Sinne der Genossenschaftlichen Beratung • Kunden- und abschlussorientierte Beratung • Betreuungsgespräche mit A-Kunden unter Berücksichtigung der einkommen-, erbschaft- und schenkungsteuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten • Gespräche zur Depotstrukturierung • Beratung in internationalen Kapitalanlagen
--	--

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-BeraterPass Vermögensplanung

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass Vermögensplanung besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenz-nachweis Vermögensplanung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass Privatkundenberatung oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule VBQ1, VBQ2, VBQ3

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule VBQ1, VBQ2
Schriftliche Prüfung:	Klausuren VBQ1, VBQ2
Prüfungsnachweis:	Noten pro Klausur per E-Mail

Teil-Kompetenzprüfung II

Prüfung der Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung:	E-Learning, Kernmodule VBQ1, VBQ2, VBQ3
Praktische Prüfung:	Betreuungsgespräch zur Vermögensoptimierung vorbereiten und durchführen Praxisarbeit Vermögensplanung mündliche Prüfung
Prüfungsdauer:	1 Tag
Prüfungsnachweis:	VR-BeraterPass Vermögensplanung

Der Abschluss-Titel Zertifizierte/r VR-Vermögensplaner/in wird nach Abschluss der VR-BeraterPass Vermögensplanung Prüfung vergeben.