

Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

Privatkunden Marktbereich

ServiceBeratung (Kundenberatung)

VR-FinanzPlanung (Vermögensberatung)

Wohnbau-Finanzierung

VR-VermögensPlanung (Vermögensbetreuung)

Spezial- / Zertifizierungsprogramme



Ihre Ansprechpartner

Olaf Brunner

Dozent/Trainer

Telefon: 04402 9382-47

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



Dunja Gertjegerdes

Dozentin/Trainerin

Telefon: 04402 9382-42

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



Anke Schur

Dozentin/Trainerin

Telefon: 04402 9382-46

E-Mail: anke.schur@gweser-ems.de



Ihre Ansprechpartner

Sarina Schendzielorz

Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-11

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



Meike Werner

Seminarorganisation

Telefon: 04402 9382-13

E-Mail: meike.werner@gweser-ems.de



Einführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

die bundesweite Bildungskonzeption GenoPE orientiert sich am Bildungsbedarf in den Funktionsfeldern Privatkunden, Firmenkunden, Betriebsbereich und Bankmanagement. Die Anforderungsprofile für diese verschiedenen Aufgaben sind in dem Bundesprojekt F&C – Funktionen und Competencies – definiert und finden Berücksichtigung in der GenoPE-Bildungskonzeption.

In dem Kundensegment - Marktbereich Privatkunden „ServiceBeratung“ - geht es um die kompetente und zügige Versorgung der Kunden mit Finanzdienstleistungen unter Berücksichtigung der geltenden regulatorischen Anforderungen. Trotz zunehmender Nutzung der modernen Informationstechnologien (Digitalisierung und Omnikanalvertrieb) bleibt die Geschäftsstelle auch weiterhin ein wichtiger Vertriebskanal; das Konzept der *Genossenschaftlichen Beratung* steht dabei im Mittelpunkt. Eine ständige Weiterentwicklung der ServiceBerater z.B. durch Training on the job bekommt gerade jetzt eine noch wichtigere Bedeutung.

Problemlösungen in dem Marktbereich Privatkunden Vermögenanlage/Vermögensbildung bzw. Wohnbaufinanzierung bedeuten vor allem, dass die Mitarbeiter die Produktpalette sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen beherrschen und in der Lage sind, eine bedarfsorientierte Beratung bzw. Betreuung im Rahmen einer modernen Bankorganisation und im Rahmen der Ziele der Bank durchzuführen.

Die Kern-Kompetenzen – *Persönlichkeits-, Sozial-, Methoden- und Fachkompetenz* – für ihre berufliche Tätigkeit trainieren, ergänzen und vertiefen die Mitarbeiter* durch den Besuch der dafür vorgesehenen Kernmodule in den einzelnen Entwicklungswegen. Sie ergänzen ihre Kenntnisse fortlaufend durch den Besuch von Spezialmodulen. Der Nachweis der Kern-Kompetenzen erfolgt durch die Teilnahme an den regelmäßig angebotenen Kompetenzprüfungen (GenoPE-Kompetenznachweise).

Kompetenznachweise:

- VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)
- VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)
- Wohnbau-Finanzierung: Beratungspass PKF
- VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

Zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen (Pass-Prüfungen) werden verschiedene Seminarmodule mit eLearning-SelbstLerneinheiten (eSL) angeboten. Diese GenoPE Online-Kurse sind ein fester Bestandteil zur Vorbereitung auf die einzelnen Seminare.

Das bundesweit implementierte VR-BeraterPass-Konzept wird vollständig umgesetzt. Die Kompetenzprüfungen sind in der angegebenen Reihenfolge - VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2), VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3), VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4) bzw. VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2), Beraterpass PKF - zu absolvieren. Den VR-BeraterPass 1 haben die Teilnehmer* während der Ausbildung im Junior-Training erworben. Zusätzlich können für die verschiedenen Entwicklungswege *Zertifizierte Abschlüsse* erworben werden. Nähere Informationen finden Sie auf www.gawrastede.de.

Darüber hinaus bieten wir im Rahmen eines Spezialseminars folgende weitere Qualifizierung an:

- Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater* (Beratung von Geschäftskunden durch Privatkundenberater mit einem Aktiv- oder Anlagevolumen von unter 50 TEUR bzw. einem Umsatz von unter 250 TEUR p.a.)

GenoPE ermöglicht die optimale Qualifizierung Ihrer Mitarbeiter*.

Für eine Bildungsberatung kommen wir gerne zu einem persönlichen Gespräch zu Ihnen.

Rastede, 21.12.2017

Ihre
GAW Rastede

*) Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für beiderlei Geschlecht.

Inhaltsverzeichnis

ServiceBeratung (Kundenberatung) - Entwicklungsweg PK	8
KB1 - Konten als Basis der Kundenbeziehung führen	9
KB2 - Vermögen bilden - Wünsche realisieren	10
KB3 - Vorhaben finanzieren	11
KB4 - Vorsorge planen und Absicherung der Kunden gestalten	12
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	13
ServiceBeratung (Kundenberatung) - Entwicklungsweg PK für BankColleg	14
KBC1 - Genossenschaftliche Beratung I	15
KBC2 - Genossenschaftliche Beratung II	16
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	17
VR-FinanzPlanung - Entwicklungsweg PK	18
VB1 - Sicherheits- und ertragsorientierte Anlagen	19
VB2 - Gezieltes und strukturiertes Investment	20
VB3 - Portfoliomanagement	21
VB4 - Beratung von Privatkunden	22
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	23
Wohnbau-Finanzierung - Entwicklungsweg PKF	24
PKF1 - Standardisierte Wohnbau-Finanzierung	25
PKF2 - Qualifizierte Wohnbau-Finanzierung	26

PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen	27
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	28
VR-VermögensPlanung - Entwicklungsweg PK	29
VBQ1 - Grundlagen der privaten Vermögensplanung	30
VBQ2 - Assets in der Vermögensplanung	31
VBQ3 - Privatkunden qualifiziert betreuen	32
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	33
S-GSK Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater	34

ServiceBeratung (Kundenberatung) - Entwicklungsweg PK

F&C Zielgruppe: ServiceBeratung (Kundenberatung)

Mitarbeiter* im Retailgeschäft bzw. in der standardisierten Kundenberatung, die serviceorientierte Dienstleistungen erbringen, Kunden-Signale erkennen, diese verwerten bzw. weiterleiten und standardisierte Produktbündel verkaufen.

Geschäftsprozesse:

- Konto und Zahlungsverkehr
- Wertpapiere der entsprechenden Risikoklassen
- Standardisierte Privatkunden-Kredite
- Lösungen zur Absicherung und Vorsorge
- Verkaufsgespräche

**Training on the Job
(Training am Arbeitsplatz)**



**VR-BeraterPass ServiceBeratung
(Pass 2)**

**KB4
Vorsorge planen und Absicherung der
Kunden gestalten**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5 Tage

**KB3
Vorhaben finanzieren**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage

**KB2
Vermögen bilden - Wünsche realisieren**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage

**KB1
Konten als Basis der Kundenbeziehung
führen**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage



Empfehlung

Teilnahme-Voraussetzung: Abgeschlossene Bankausbildung. Der VR-BeraterPass 1 wird während der Ausbildungszeit vergeben.

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

KB1 - Konten als Basis der Kundenbeziehung führen

F&C Zielgruppen:

Service-Kundenberatung
Privatkundenberatung

Kenntnisvoraussetzungen:

Abgeschlossene Bankausbildung oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten grundlegende Kenntnisse zur serviceorientierten Erbringung von Dienstleistungen und zu den relevanten Themen im Bedarfsfeld „Liquidität planen und Wünsche realisieren“. Die Genossenschaftliche Beratung steht dabei im Mittelpunkt. Die Teilnehmer vertiefen ihre rechtlichen Kenntnisse im Vertragsrecht und diskutieren über ausgewählte Fragen zum Zahlungsverkehr und zur Kontoführung (Digitalisierung und Omnikanalvertrieb). Die erworbenen Kenntnisse werden im Umsetzungstraining im Sinne der genossenschaftlichen Beratung vertieft.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Genossenschaftliche Beratung

- Konzept der Genossenschaftliche Beratung
- Erfolgreiche Terminvereinbarung
Kundenansprache, Kommunikation
- Fragetechniken, Nutzenargumente

2. STRUCTOGRAM®

- Structogram® als Schlüssel zur Kenntnis der Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit
- Die eigene Persönlichkeit gezielt für die genossenschaftliche Beratung nutzen

3. Allgemeines Vertrags- und Schuldrecht

- Der Kontovertrag in Verbindung mit der aktuellen Rechtsprechung
- Fragen zu den AGB und Sonderbedingungen
- Vertrag zugunsten Dritter
- Bankgeheimnis, Bankauskunft
- Pfändung bei Kontokorrentkonten

4. Kontoführung und Zahlungsverkehr

- Aktuelle Fragen zur Kontoführung bei Privatkunden
- Verhalten und Vorgehensweisen beim Tod des Kontoinhabers
- Kartengeschäfte, Inlandszahlungsverkehr
- Digitalisierung / Online-Banking

5. Umsetzungstraining

- Analyse- und Angebotsgespräche zu den Themen Kontoführung / Digitalisierung, Mitgliedschaft

KB2 - Vermögen bilden - Wünsche realisieren

F&C Zielgruppen:

ServiceBeratung (Kundenberatung)
Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Kenntnisvoraussetzungen:

Abgeschlossene Bankausbildung und Inhalte des Seminars KB1 (oder vergleichbare Kenntnisse) werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten fachliche Kenntnisse zu relevanten Themen im Bedarfsfeld „Vermögen bilden – Wünsche realisieren“.

Die erworbenen Kenntnisse werden im Rahmen von praxisorientierten Analyse- und Angebotsgesprächen unter Einhaltung der Bestimmungen des Wertpapierhandelsgesetzes umgesetzt.

Im Umsetzungstraining liegt der Fokus auf Produkten der entsprechenden Risikoklassen.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Genossenschaftliche Beratung „Vermögen ansparen und anlegen“

2. Grundlagen des Wertpapierdienstleistungsgeschäftes

- Gesetzliche Anforderungen an dieses Geschäftsfeld, Anleger und objektgerechte Beratung, Dokumentation der Beratungsgespräche

3. Passivprodukte (eLearning)

- Spar- und Termineinlagen/ eigene IHS

4. Rententpapiere

- Emittenten, Ausstattungsmerkmale, Risiken, Anlegerhinweise, Abwicklung und Abrechnung von Wertpapieraufträgen
- Fest- und variabel verzinst Wertpapiere auf Euro lautend mit guter Bonität
- Ausgewählte Standardzertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem C-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)

5. Investmentfonds

- Geldmarkt- Garantie- u. Rentenfonds, Dach- u. Mischfonds, offene Immobilienfonds, Fondsvermögensmanagement (bis Fondsfarbe „grün“)
- Ausgewählte Standardfonds der FinanzGruppe bis zur Fondsfarbe gelb, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation)

6. Aktuelle Marktsituation

- Geld- und Kapitalmärkte, Zinsentwicklungen, Konjunktur

7. Steuern und staatliche Förderungen

- Einkommensteuerrecht, staatliche Förderung, Einkünfte aus Kapitalvermögen

8. Umsetzungstraining

- Analyse- u. Angebotsgespräche zu den Themen: „Vermögen anlegen“ und „Vermögen ansparen“ unter Berücksichtigung der gesetzlichen Anforderungen an das Wertpapierdienstleistungsgeschäft. Training der Dokumentation dieser Gespräche.

KB3 - Vorhaben finanzieren

F&C Zielgruppen:

Service-Kundenberatung
 Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Kenntnisvoraussetzungen:

Abgeschlossene Bankausbildung und Inhalte des KB1 und KB2 (oder vergleichbare Kenntnisse) werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten grundlegende Kenntnisse zur serviceorientierten Erbringung von Diensten und zum Verkauf von standardisierten Produktbündeln. Sie vertiefen ihre Produktkenntnisse im Konsumentenkreditgeschäft, um diese im Kundengespräch aktiv anbieten zu können.

Die erworbenen Kenntnisse werden im Umsetzungstraining gefestigt. Das Training umfasst die Inhalte KB1 bis KB3.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Konsum- und Liquiditätsfinanzierung

- Kredit-Organisation
- Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit
- Kapitaldienstfähigkeit
- Bonitätsprüfung (Schufa; VR-Rating Privatkunden)
- Bestimmungen zu Verbraucherdarlehen
- Entschuldung / Umschuldung

2. Kreditsicherheiten im Privatkundengeschäft

- Abtretung, - Bürgschaft, Sicherungsübereignung, Restkreditversicherung
- Güterstände
- Kreditfälle aus Sicht des Kunden, der Bank und des Beraters

3. Vertriebsansätze im Konsumentenkreditgeschäft

- Standardisierte Kreditbearbeitung
- Vertriebsansätze, Verkauf von Ratenkrediten
- Schutzbrief

4. Umsetzungstraining

- Angebotsstruktur „Wege zur Realisierung von Kundenwünschen“
- Analyse- und Angebotsgespräche zu den Themen aus KB1 bis KB3

KB4 - Vorsorge planen und Absicherung der Kunden gestalten

F&C Zielgruppen:

Service-Kundenberatung
Privatkundenberatung Vorsorge und Absi-

Kenntnisvoraussetzungen:

Abgeschlossene Bankausbildung und Inhalte KB1 – KB3 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer nutzen die zunehmende Bedeutung der privaten Vorsorge und Absicherung und erhalten fachliche Kenntnisse zu relevanten Themen im Bedarfsfeld „Vorsorge planen und Absicherung gestalten“. Mittels Kundenansprache, Signalerkennung und Überleitung steht eine Intensivierung der Kundenbeziehung im Vordergrund, um für Bank und Kunden eine vorteilhaftere engere Kundenbindung zu erreichen.

Das Umsetzungstraining umfasst alle Themenfelder KB1 bis KB4.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5

Inhalte:

1. Absicherung und Vorsorge

- Bedarfsthema „Vorsorge und Absicherung“
- Generationenvertrag und die gesetzliche Rentenversicherung
- Rentenarten
- Rentenscheibe/ Renteninformation
- Übersicht „Drei Schichten der Altersvorsorge“
- Versorgungslücke

2. Standardangebote im Bereich der Vorsorge

- Riester-Rente/ UniProfiRente
- Betriebliche Altersvorsorge

3. Standardangebote im Bereich der Absicherung

- Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflege
- Unfall, Tod
- Sachversicherungen

4. Umsetzungstraining

- Signalerkennung, Überleitungen, Ansprache
- Analyse- und Angebotsgespräche zu den Themen KB1 bis KB4
- Prüfungsvorbereitung Gesprächstraining

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis ServiceBeratung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule KB1, KB2, KB3, KB4

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule KB1, KB2, KB3, KB4

Schriftliche Prüfung: - Klausuren
KB1, KB2, KB3, KB4

Prüfungsnachweis: - Noten pro Klausur per E-Mail

Teil-Kompetenzprüfung II

Prüfung der Persönlichkeits-, Sozial-, Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule KB1 – KB4

Praktische Prüfung: - Teilbedarfsermittlung vorbereiten und durchführen
- Lösungsvorschläge vorbereiten und durchführen

Prüfungsdauer: 1 Tag

Prüfungsnachweis: Note per E-Mail

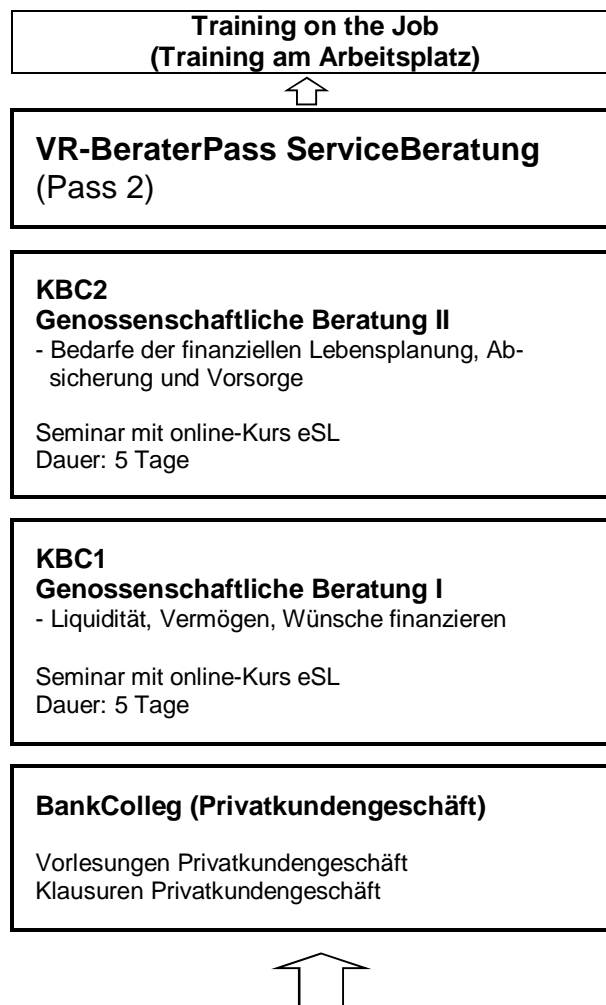
ServiceBeratung (Kundenberatung) - Entwicklungsweg PK für BankColleg

F&C Zielgruppe: ServiceBeratung (Kundenberatung)

Mitarbeiter* im Retailgeschäft bzw. in der standardisierten Kundenberatung, die serviceorientierte Dienstleistungen erbringen, Kunden-Signale erkennen, diese verwerten bzw. weiterleiten und standardisierte Produktbündel verkaufen.

Geschäftsprozesse:

- Konto und Zahlungsverkehr
- Wertpapiere der entsprechenden Risikoklassen
- Standardisierte Privatkunden-Kredite
- Lösungen zur Absicherung und Vorsorge
- Verkaufsgespräche



Teilnahme-Voraussetzung: Abgeschlossene Bankausbildung. Der VR-BeraterPass 1 wird während der Ausbildungszeit vergeben.

Für ein übergreifendes bankbetriebliches Fachwissen wird als Grundlage der Abschluss Bankfachwirt/in für Bankwirtschaft BankColleg.

KBC1 - Genossenschaftliche Beratung I

Liquidität, Vermögen, Wünsche finanzieren

F & C Zielgruppen:

Service-Kundenberatung
 Privatkundenberatung

Kenntnisvoraussetzungen:

Studieninhalte BC Bankfachwirt (Fach: Privatkundengeschäft)

Ziel:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten grundlegende Kenntnisse zur serviceorientierten Erbringung von Dienstleistungen und zu den relevanten Themen in den Bedarfsfeldern „Liquidität planen und Wünsche realisieren“ und „Vermögen bilden und Wünsche realisieren“. Die Genossenschaftliche Beratung steht dabei im Mittelpunkt. Die Teilnehmer vertiefen ihre Produktkenntnisse im Konsumentenkreditgeschäft, um diese im Kundengespräch aktiv anbieten zu können.

Die erworbenen Kenntnisse werden im Umsetzungstraining nach dem Konzept der genossenschaftlichen Beratung vertieft.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5

Inhalte:

1. Genossenschaftliche Beratung

- Konzept der Genossenschaftliche Beratung
- Erfolgreiche Terminvereinbarung
Kundenansprache, Kommunikation
- Fragetechniken, Nutzenargumente
- Bedarfsthema „Liquidität planen und Wünsche realisieren“
- Bedarfsthema „Vermögen bilden und Wünsche realisieren“

2. STRUCTOGRAM®

- Structogram® als Schlüssel zur Kenntnis der Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit
- Die eigene Persönlichkeit gezielt für die genossenschaftliche Beratung nutzen

3. Aktuelle Marktsituation

- Geld- und Kapitalmärkte, Zinsentwicklungen, Konjunktur

4. Vertriebsansätze im Konsumentenkreditgeschäft

- Standardisierte Kreditbearbeitung
- Vertriebsansätze, Verkauf von Ratenkrediten
- Restkreditversicherung

5. Umsetzungstraining

- Analyse- und Angebotsgespräche zu den Themen
Kontoführung/ Digitalisierung, Mitgliedschaft, Vermögen ansparen und anlegen (Produkte der entsprechenden Risikoklassen) und Vorhaben finanzieren

KBC2 - Genossenschaftliche Beratung II

Bedarfe der finanziellen Lebensplanung, Absicherung und Vorsorge

F&C Zielgruppen:

Service-Kundenberatung
Privatkundenberatung Vorsorge und Absicherung

Kenntnisvoraussetzungen:

BC Bankfachwirt (Privatkundengeschäft) und Inhalte KBC1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer nutzen die zunehmende Bedeutung der privaten Vorsorge und Absicherung. Mittels Kundenansprache, Signalerkennung und Überleitung steht eine Intensivierung der Kundenbeziehung im Vordergrund, um für Bank und Kunden eine vorteilhaftere engere Kundenbindung zu erreichen. Das Umsetzungstraining umfasst alle Themenfelder KBC1 und KBC2.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5

Inhalte:

1. Absicherung und Vorsorge

- Bedarfsthema „Vorsorge und Absicherung“
- Generationenvertrag und die gesetzliche Rentenversicherung
- Rentenarten
- Rentenscheibe / Renteninformation
- Übersicht „Drei Schichten der Altersvorsorge“
- Versorgungslücke

2. Standardangebote im Bereich der Vorsorge

- Riester-Rente / UniProfiRente
- Betriebliche Altersvorsorge

3. Standardangebote im Bereich der Absicherung

- Krankheit, Berufsunfähigkeit, Pflege
- Unfall, Tod
- Sachversicherungen

4. Umsetzungstraining

- Signalerkennung, Überleitungen, Ansprache
- Analyse- und Angebotsgespräche zu den Themen KBC1 und KBC2
- Prüfungsvorbereitung Gesprächstraining

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2)

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis ServiceBeratung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- Kennen und Anwenden der Studieninhalte BC Bankfachwirt (Privatkundengeschäft)
- Kennen und Anwenden der Inhalte von KBC1 und KBC2

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fachkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, KBC1 und KBC2

Schriftliche Prüfung: - Klausuren BankColleg (Privatkundengeschäft)
- MC-Test KBC2

Prüfungsnachweis: - Notendurchschnitt BankColleg (Privatkundengeschäft) – zu 75%
- Note MC-Test aus KBC2 – zu 25%

Teil-Kompetenzprüfung II

Prüfung der Persönlichkeits-, Sozial-, Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule KBC1 und KBC2

Praktische Prüfung: - Teilbedarfsermittlung/ Analysegespräch vorbereiten und durchführen
- Lösungsvorschläge vorbereiten und durchführen

Prüfungsdauer: 1 Tag

Prüfungsnachweis: Note per E-Mail

VR-FinanzPlanung - Entwicklungsweg PK

F&C 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

**VR-BeraterPass FinanzPlanung
(Pass 3)
Zertifizierter VR-FinanzPlaner***

**VB4
Beratung von Privatkunden**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 3 Tage

**VB3
Portfoliomanagement**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage

**VB2
Gezieltes und strukturiertes Investment**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage

**VB1
Sicherheits- und ertragsorientierte Anlagen**

Seminar mit online-Kurs eSL
Dauer: 5½ Tage



Teilnahme-Voraussetzung: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

VB1 - Sicherheits- und ertragsorientierte Anlagen

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung
 Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Kenntnisse

Ziel:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

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.

Seminarvorbereitung: online-Kurs eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Aktualisierung: Grundlagen des WpHG

- Wertpapierhandelsgesetz
- Anleger- und anlagegerechte Beratung
- Geeignetheitserklärung
- Praktische Umsetzung

2. Verzinsliche Kapitalanlagen

- Ausstattungsmerkmale und Risiken verzinslicher Wertpapiere im Euro-Raum
- Rentenhandel
- Kenngrößen des Rentenmarktes
- Messung des Zinsänderungsrisikos
- Geldmarkt, Kapitalmarkt
- Ausstattung, Risiken und Besonderheiten ausgewählter strukturierter Anleihen

3. Anlage in Aktien

- Aktienarten, Kapitalveränderungen
- Aktienmarkt und Aktienhandel
- Anlagemotive, Chancen und Risiken

4. Investmentfonds

- Geldmarkt- Garantie- u. Rentenfonds, Dach- u. Mischfonds, offene Immobilienfonds, Fondsvermögensmanagement (bis Fondsfarbe „gelb“)
- Ausgewählte Standardfonds der FinanzGruppe bis zur Fondsfarbe orange, die über die zentrale Hausmeinung dem Betreuungskunden-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation).
- Besteuerung von Wertpapierinvestmentfonds

5. Termingeschäfte

- Grundlagen Optionen
- Optionskennzahlen und deren Aussage
- Auswahlkriterien für Optionen
- Grundlagen Futures

6. Besteuerung von Erträgen und Einkünften

- Einkunftsarten / Ermittlung des zu versteuernden Einkommens
- Einkünfte aus Kapitalvermögen
- Besteuerung einzelner Anlageformen
- Regelungen zur Abgeltungsteuer
- Verlustverrechnung

7. Alterseinkünftegesetz

- Leistungen der gesetzlichen RV
- Alterseinkünftegesetz (AEG)
 - Produkte u. Zielgruppen der drei Schichten
 - steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte

VB2 - Gezieltes und strukturiertes Investment

F&C Zielgruppe:

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte des Seminars VB1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unterbreiten unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Fondsanalyse

- Fondsanalyse und Fondsvergleiche mit Hilfe von Kennziffern und Ratings

2. Absicherung und Versicherungsanlagen

- Leistungen der gesetzlichen RV
- Alterseinkünftegesetz (AEG)
 - Produkte u. Zielgruppen der drei Schichten
 - steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte
- Altersvorsorgeprodukte der R+V
 - Überblick unter Berücksichtigung des AEG
 - Rürup-Rente, bAVL-Ansatz
 - Berechnungsmodule
- Fondsgebundene Rentenversicherung

3. Analyse von Wertpapieren und Emittenten

- Methoden und Techniken der Fundamentalanalyse
- Unternehmensanalyse
- Kennzahlen
- Methoden der technischen Analyse

4. Marktsegmente und Handelssysteme

- Aufgaben, Rechtsgrundlagen, Organisation der Wertpapierbörsen
- Handelsformen, Kursfeststellung
- Indexeinteilung
- Detailfragen im Rahmen der Abwicklung der Aktienorder

5. Familien- und Erbrecht

- Eheliches Güterrecht
- Gesetzliche und gewillkürte Erbfolge
- Rechtsstellung der Erben
- Die Auseinandersetzung zwischen Erben und Testamentsvollstreckung

6. Erbschaft- und Schenkungsteuer

- Erbfolge
- Grundlagen der Besteuerung
- Freibeträge

VB3 - Portfoliomanagement

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung
 Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte der Seminare VB1 und VB2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer ergänzen und vertiefen ihre Kenntnisse in der bedarfsgerechten und effizienten Beratung im B-Kunden-Segment Vermögensanlagen. Sie können individuelle Angebote unterbreiten unter Berücksichtigung der steuerlichen Auswirkungen für den Kunden.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Marktbearbeitungsstrategien im Funktionsbereich Privatkunden

- Entwicklungstrends
- Maßnahmen zur Bearbeitung des Marktsegments vermögender Privatkunden
- Strukturierte Verkaufsförderung

2. Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und Einflüsse auf die Anlageentscheidung

- EZB-Politik, EZB-Instrumente
- Bestimmungsfaktoren des Zinsniveaus
- Ansätze zur Erklärung der Zinsstruktur
- Schema zur Bildung individueller Zinserwartungen

3. Unternehmenssteuerung im Funktionsbereich Privatkunden

- Bedeutung der Kundengeschäftssteuerung
- Marktzinsmethode
- Deckungsbeitragsrechnung
- Aktuelle Trends und Informationen

4. Vermögensstrukturierung

- Bildung einer Marktmeinung bzw. Hausmeinung zu den Aktien- bzw. Rentenmärkten
- Möglichkeiten der Depotstrukturierung
- Depot- bzw. Vermögensstrukturanalyse
- Anlage- und Umschichtungsempfehlungen
- Referenzportfolios
- Aktive und passive Anlagestrategien
- Fallstudien, praktische Übungen

5. Vermögensmanagement

- Aktuelle Produkte der genossenschaftlichen FinanzGruppe

6. Kundenbedürfnisse und Anlagemotive

- Kundensegmentierung
- Lebensphasenmodell
- Strukturierte Beratungsansätze
- Genossenschaftliche Beratung (Aktueller Stand / Erfahrungsaustausch)
- Zielgruppengerechte Marktbearbeitung

VB4 - Beratung von Privatkunden

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung
Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte der Seminare VB1, VB2 und VB3 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 3

Inhalte:

Training von Analyse- und Angebotsgesprächen

- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beratungsgesprächen unter Beachtung der rechtlichen Vorschriften sowie unter dem Aspekt der Genossenschaftlichen Beratung.
- Kundenorientierte Einbindung der Geeignetheitsklärung
- Kundensituationen und mögliche Lösungen unter Beachtung
 - des Wertpapierhandelsgesetzes
 - steuerlicher und sonstiger rechtlicher Aspekte
 - der aktuellen Konjunkturlage / Marktsituation
 - des privaten Umfeldes
 - der jeweiligen Kundenziele
- Konzepte und Leitfäden zu verschiedenen Beratungsthemen
- Kundenorientierung / Abschlussorientierung
- Vermögensstrukturierung und Gesprächsführungstechniken mit Hilfe des sog. „Finanzhauses“ (Konzept der Union-Investment bzw. bankindividuell)
- Theorien und Techniken des Beziehungsmanagements
- Beratung und Gesprächsführung unter Einsatz von standardisierten Strukturierungs- und Visualisierungshilfen im Sinne der Genossenschaftlichen Beratung.

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis FinanzPlanung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule VB1, VB2, VB3, VB4

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule VB1, VB2, VB3

Schriftliche Prüfung: - Klausuren VB1, VB2, VB3

Prüfungsnachweis: - Noten pro Klausur per E-Mail

Teil-Kompetenzprüfung II

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

Prüfungsvorbereitung: - eSL, Kernmodule VB1, VB2, VB3, VB4

Praktische Prüfung: - Finanzplanungsgespräch vorbereiten und durchführen
- Angebotsgespräch vorbereiten und durchführen

Prüfungsdauer: 1 Tag

Prüfungsnachweis: VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3)

Der Abschluss-Titel **Zertifizierter Privatkundenberater* VR** wird nach Abschluss der VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) Prüfung vergeben.

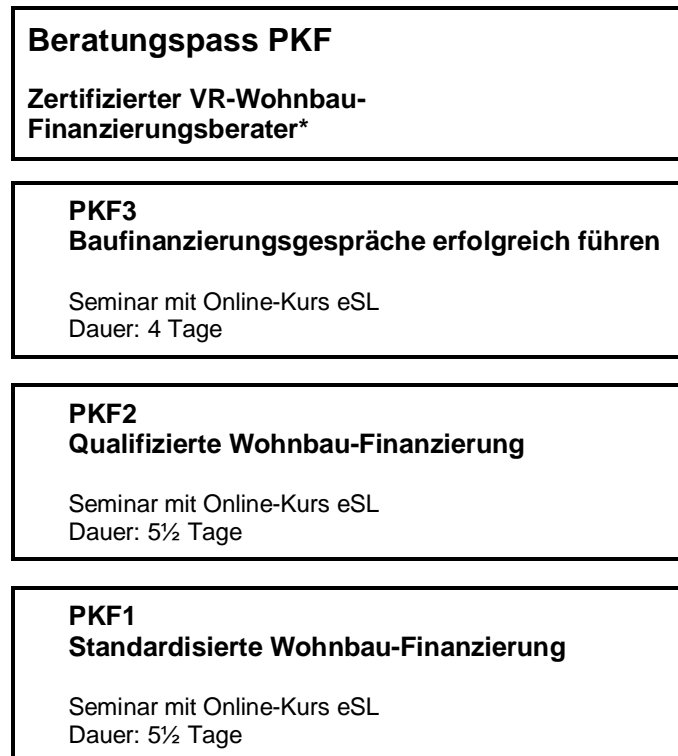
Wohnbau-Finanzierung - Entwicklungsweg PKF

F&C Zielgruppe: Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Mitarbeiter*, die eine an der Vertriebsplanung ausgerichtete bedarfsgerechte und effiziente Beratungsleistung in der Wohnbau-Finanzierung erbringen bzw. die Spezialisten in dem Geschäftsfeld Baufinanzierungen werden sollen.

Geschäftsprozesse:

- Standardisierte Wohnbau-Finanzierungen
- Finanzierung besonderer Bauobjekte
- Kredit- bzw. Finanzierungsgespräche erfolgreich führen



Teilnahme-Voraussetzung: VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

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

PKF1 - Standardisierte Wohnbau-Finanzierung

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

Beratungspass PKF

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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Standardisierte Objektfinanzierungen

- Aufbau und Modellrechnung einer standardisierten Wohnbau-Finanzierung
- Bonitätsprüfung
- Finanzierungsbausteine
- Finanzierungsmodelle der BSH
- Öffentliche Darlehen
- Wohnriester
- Praktische Fallbeispiele

2. Vertragliche Regelungen, Kreditabsicherung

- Kaufvertrag, Kreditvertrag
- Grundbuch, Grundbuchordnung
- Kreditbesicherung – Grundschuld, Hypothek
- Besonderheiten:
Grundschuldbestellung / Eintragung
- Bewertung der Vorlasten in Abteilung 2

3. Praxisverfahren der Beleihungswertermittlung

- Sachwertverfahren nach dem Index- und Abschlagverfahren

4. Verbund-Finanzierungsmodelle

- Finanzierung mit der Genossenschaftsbank, der Hypothekenbank und der R+V-Lebensversicherung
- Finanzierung + Altersvorsorge
- Alterseinkünftegesetz

5. Cross-Selling im Baufinanzierungsgeschäft

- Wohngebäude-, Bauherrenhaftpflicht-, Bauleistungs-, Hausratversicherung u.a.
- Merkmale, Verkaufsargumente, Modellrechnungen

PKF2 - Qualifizierte Wohnbau-Finanzierung

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte des Seminars PKF1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

Beratungspass PKF

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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. Besondere Objektfinanzierungen

- Gestaltung einer Finanzierung für Individualkunden
- Vermietobjekte, steuerliche Aspekte
- Finanzierungen von:
 - vermieteten Eigentumswohnungen
 - Doppel- und Mehrfamilienhäusern
 - gemischt genutzten Objekten
- Forward-Darlehen, ZinsCap-Darlehen
- Digitalisierung / VR-ImmoProjekt

2. Spezialfragen der grundbuchlichen Absicherung

- Erbbaurechte, Rückgewähransprüche, Bau-lasten
- Rangfolge, Bewertung der Grundbucheintra-gungen
- Rechtswirkung besonderer Vermerke im Grundbuch
- Die Immobilie in der Zwangsversteigerung

3. Beleihungswertermittlung besonderer Objekte

- Ertragswertverfahren nach den Wertermitt-lungsanweisungen des Verbundes
- Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser, gemischt genutzte Objekte
- Erbbaurechte
- Praktische Beispiele

4. Lebens- u. Rentenversicherungen im Finanzierungsgeschäft

- Besondere Aspekte der Tilgungsaussetzung
- Finanzierungsmöglichkeiten für gewerbliche Kunden
- Steueränderungsgesetz
- Alterseinkünftegesetz
- Aktuelle Situation in der Steuergesetzgebung

5. Baufinanzierung im Umfeld der genossen-schaftlichen Beratung

6. WKR – Rechtliche Aspekte für Baufinanzie-rungen

PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen

F&C Zielgruppe:

Privatkundenberatung Wohnbau-Finanzierung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) und Inhalte der Seminare PKF1 und PKF2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

Beratungspass PKF

Zielsetzung:*

Die Teilnehmer erhalten einen umfangreichen Einstieg in die bedarfsgerechte und effiziente Wohnbau-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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 4

Inhalte:

- **Training von Baufinanzierungsgesprächen**
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Analyse und Angebotsgesprächen
 - Einfamilienhäuser, Eigentumswohnungen, Doppelhaushälften
 - Renditeobjekte
- Kundenorientierung / Abschlussorientierung
- Theorien und Techniken des Beziehungsmanagements
- Erarbeitung von Schlüsselfragen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Gesprächsführungstechniken unter Beachtung
 - steuerlicher und rechtlicher Aspekte
 - volkswirtschaftlicher Aspekte
 - des privaten Umfeldes
 - der individuellen Kundenziele
- Einsatz von Beratungsunterlagen aus der Praxis
 - Beratungsbögen
 - Konditionsübersichten
 - Visualisierungen
- Cross-Selling im Baufinanzierungsgespräch
 - Bauherrenhaftpflichtversicherung
 - Bauleistungsversicherung
 - Wohngebäudeversicherung
 - Risikolebensversicherung

Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis

Urkunde: Beratungspass PKF

Die Kompetenzprüfung Beratungspass PKF besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Pass ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass ServiceBeratung (Pass 2) oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule PKF1, PKF2, PKF3

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, 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: - eSL, Kernmodule, PKF1, PKF2, PKF3

Praktische Prüfung: - Analysegespräch vorbereiten und durchführen
- Angebotsgespräch vorbereiten und durchführen

Prüfungsdauer: 1 Tag

Prüfungsnachweis: PKF-Beratungspass

Der Abschluss-Titel **Zertifizierter Wohnbau-Finanzierungsberater*VR** wird nach Abschluss der PKF Beratungspass Prüfung vergeben.

VR-VermögensPlanung - Entwicklungsweg PK

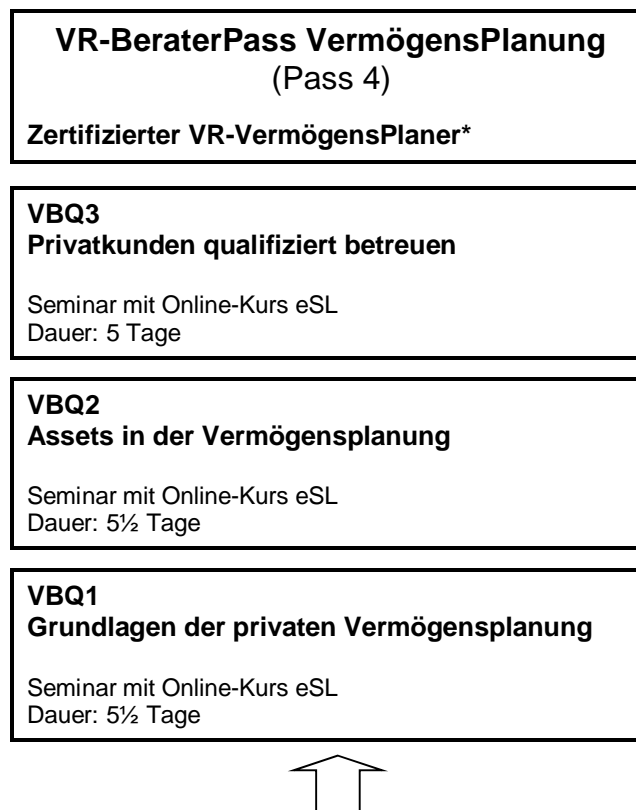
F&C Zielgruppe: Privatkundenbetreuung (Vermögensanlage / Vermögensbildung)

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.

Der ganzheitliche Ansatz erfordert auch eine Beratung in der privaten Finanzierung.

Geschäftsprozesse:

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



Teilnahme-Voraussetzung: VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3).

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

VBQ1 - Grundlagen der privaten Vermögensplanung

F&C Zielgruppe:

Privatkundenbetreuung
Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. 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

- Aktuelle Steuerfragen
- Steuern für Währungsgewinne / -verluste
- Besteuerung einmaliger und laufender Erträge
- Quellenbesteuerung, fiktive Quellensteuer
- Fallbeispiele

3. Ausländische verzinsliche Kapitalanlagen

- Direktanlagen in Fremdwährungsanleihen, Fremdwährungsfonds und Fremdwährungstermingeldern
- Beurteilung der Chancen und Risiken spezieller Kapitalanlagen
- Devisenhandel

4. Finanzderivate (börslich)

- Preisbestimmungsfaktoren und Kennzahlen für Absicherungsinstrumente
- Depotabsicherungsstrategien
- Strukturierte Produkte mit optionalen Bestandteilen

5. Finanzderivate (außerbörslich)

- Zinsänderungsrisiken und Zinsrisikomanagement
- Zinsbegrenzungs- und Zinssicherungsinstrumente, u.a. Forward-Rate-Agreements, Zinsswaps, Zinsoptionen

6. Rechtliche Grundlagen der Anlageberatung

- Aktuelle Informationen
- MiFID II
- Geeignetheitserklärung
- Praktische Übungen

VBQ2 - Assets in der Vermögensplanung

F&C Zielgruppe:

Privatkundenbetreuung
Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) und Inhalte des Seminars VBQ1 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

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 *Betreuungs-Kundenbestandes* erforderlich sind.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5 ½

Inhalte:

1. 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

- Marktsegmente und Handelsusancen, dargestellt an praktischen Beispielen
- Steuerliche Besonderheiten

3. Wertpapiere höherer Risikoklassen und Investmentanlagen für vermögende Privatkunden

- spezielle Angebote im Segment vermögende Privatkunden
- aktuelle Trends und Innovationen

4. Grundlagen und Gestaltungsregeln des Portfoliomanagements

- Portfoliotheorie
- Kapitalmarkttheorie
- Asset Allocation
- Praxisfall

5. Geschlossene Investmentvermögen

- Aktuelle Produkte
- Arten von geschlossenen Investmentvermögen
- Funktionsweise, Chancen, Risiken
- Steuerliche Behandlung

6. Finanzinnovationen und Kapitalanlagen

- Ausstattungsmerkmale, Chancen und Risiken von beratungsintensiven Anlageformen, deren Erfolg von Aktienkurs- bzw. Indexverläufen abhängt

7. Vermögensanlage im Umfeld der genossenschaftlichen Beratung

- Beratungsqualität / Beratungsprozesse
- Verknüpfung Hausmeinung / Anlageberatung

VBQ3 - Privatkunden qualifiziert betreuen

F&C Zielgruppe:

Privatkundenbetreuung
Vermögensanlage / Vermögensbildung

Kenntnisvoraussetzungen:

VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) und Inhalte der Seminare VBQ1, VBQ2 oder vergleichbare Kenntnisse werden vorausgesetzt.

Ziel:

VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

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.

Seminarvorbereitung: Selbstlernaufgaben – eSL

Seminartage: 5

Inhalte:

1. Vermögensverwaltung für gehobene Privatkunden

- Aktuelle Marktsituation
- VR-PrivateBanking als spezielles Angebot
- Risikokontrollierter Investmentprozess

2. Stiftungsmanagement

3. Immobilienmanagement

- Renditeobjekte als Bestandteil der privaten Vermögensplanung
- Aspekte zur optimalen Auswahl geeigneter Objekte
- Steuerliche Betrachtungen

4. Strategisches Vorsorge- und Risikomanagement

- Das ganzheitliche Management der persönlichen Risiken und der privaten und betrieblichen Altersvorsorge
- Vermögensgestaltung mit Versicherungen
- Aktuelle Trends und neue Produkte

5. Betriebliche Altersvorsorge

- Grundlagen und Möglichkeiten

6. Training von Beratungs- und Betreuungsgesprächen

- 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 (Pass 4)

Die Kompetenzprüfung VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis VermögensPlanung ausgewiesen.

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kompetenzprüfung:

- VR-BeraterPass FinanzPlanung (Pass 3) oder vergleichbare Prüfungsnachweise
- Kennen und Anwenden der Inhalte der Kernmodule VBQ1, VBQ2, VBQ3

Teil-Kompetenzprüfung I

Prüfung der Fach- und Methodenkompetenz

Prüfungsvorbereitung: - eSL, 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: - eSL, Kernmodule VBQ1, VBQ2, VBQ3

Praktische Prüfung: - Betreuungsgespräch zur Vermögensoptimierung vorbereiten und durchführen

- Praxisarbeit Vermögensplanung

- Mündliche Prüfung

Prüfungsdauer: 1 Tag

Prüfungsnachweis: VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

Der Abschluss-Titel **Zertifizierter Privatkundenbetreuer* VR** wird nach Abschluss der VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4) Prüfung vergeben.

S-GSK Zertifizierter VR-Geschäftskundenberater

Zielsetzung:

Insbesondere im Kundensegment der „Kleingewerbetreibende“ bzw. Geschäftskunden (gemäß BVR-Definition Umsatz < 250 TEUR, Aktiv- und Anlagevolumen < 50 TEUR) werden Ertragspotenziale in den Banken häufig noch nicht effizient gehoben. Wo genau liegen die Potenziale und welche Mitarbeiter können hier ein idealer Ansprechpartner für Ihre Geschäftskunden sein? Der Geschäftskunde hat in weiten Teilen die gleichen Bedarfe wie ein Privatkunde – jedoch sollten auch spezielle Aspekte des gewerblichen Kundensegments berücksichtigt werden.

Für Mitarbeiter im Privatkundengeschäft bieten wir mit diesem Seminar die Möglichkeit, sich auf Basis Ihrer bestehenden Qualifikationen zum Geschäftskundenberater weiter zu entwickeln. Sie lernen die wesentlichen Bedarfswelder im Geschäftskundensegment kennen und können diese effizient und vertriebsorientiert einsetzen. Aspekte wie Gesprächsleitfaden „Gewerbliches KBM“, Rating im Geschäftskundensegment und Kreditwürdigkeitsprüfungen werden erörtert und in Fallstudien sowie Gesprächstrainings angewandt.

Seminardauer: 4 Tage

Inhaltsübersicht:

- Die Bedeutung der Geschäftskunden für die Bank
- Kundenspezifika: Privatkunde – Geschäftskunde – Firmenkunde
- Einsatz der Beratungshilfe „Gewerbliches KBM“
- Beratungsthema Investition und Finanzierung (Bankfinanzierung/Leasing/Fördermittel bei Existenzgründung)
 - Vereinfachte Kapitaldienstrechnung
 - Bonitätsprüfung mit Hilfe des VR-Firmenkundenschnellrating
- Beratungsthema Liquidität und Zahlungsverkehr
 - Liquidität über KK-Linie und Avale
 - Zahlungsverkehrslösungen für Geschäftskunden
- Beratungsthema Absicherung / Altersvorsorge
 - Sachwerte/Vermögenswerte/Notfall
 - Altersvorsorgemöglichkeiten für Selbständige im Geschäftskundensegment
- Gesprächstraining

