

# Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken

## Privatkunden Marktbereich

- VR-FinanzPlanung (Vermögensberatung)
- VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Marktfolge)
- VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)
- VR-VermögensPlanung (Vermögensbetreuung)
- Spezial- / Zertifizierungsprogramme



## Ihre Ansprechpartner

**Olaf Brunner**

**Dozent/Trainer**

Telefon: 04402 9382-47

E-Mail: [olaf.brunner@gwveser-ems.de](mailto:olaf.brunner@gwveser-ems.de)



**Dunja Gertjegerdes**

**Dozentin/Trainerin**

Telefon: 04402 9382-49

E-Mail: [dunja.gertjegerdes@gwveser-ems.de](mailto:dunja.gertjegerdes@gwveser-ems.de)



**Sarina Schendzielorz**

**Seminarorganisation**

Telefon: 04402 9382-11

E-Mail: [sarina.schendzielorz@gwveser-ems.de](mailto:sarina.schendzielorz@gwveser-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 Vermögensanlage/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)
- VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Marktfolge)
- VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)
- VR-BeraterPass VermögensPlanung (Pass 4)

Zur Vorbereitung auf die Kompetenzprüfungen (Pass-Prüfungen) werden verschiedene Seminarmodule mit E-Learning 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), VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Marktfolge), VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt) - 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](http://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, 30.01.2019

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

VR-FinanzPlanung - Entwicklungsweg PK	6
VB1 - Sicherheits- und ertragsorientierte Anlagen	7
VB2 - Gezieltes und strukturiertes Investment	8
VB3 - Portfoliomanagement	9
VB4 - Beratung von Privatkunden	10
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	11
Baufinanzierung - Markt - Entwicklungsweg PKF	12
PKF1 - Standardisierte WohnbauFinanzierung	13
PKF2 - Qualifizierte WohnbauFinanzierung	14
PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen	15
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	16
VR-VermögensPlanung - Entwicklungsweg PK	17
VBQ1 - Grundlagen der privaten Vermögensplanung	18
VBQ2 - Assets in der Vermögensplanung	19
VBQ3 - Privatkunden qualifiziert betreuen	20
Kompetenzprüfung / Kompetenznachweis	21

## 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 E-Learning  
Dauer: 3 Tage

**VB3  
Portfoliomanagement**

Seminar mit E-Learning  
Dauer: 5½ Tage

**VB2  
Gezieltes und strukturiertes Investment**

Seminar mit E-Learning  
Dauer: 5½ Tage

**VB1  
Sicherheits- und ertragsorientierte Anlagen**

Seminar mit E-Learning  
Dauer: 5½ Tage



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

Mit Abschluss des VR-BeraterPasses FinanzPlanung (Pass 3) ab 2019 werden 13 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

## 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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 3 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

**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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 8,5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 5 ½

### Inhalte:

#### 1. Fondsanalyse

- Fondsanalyse (Kennziffern, Rating)
- Staatliche Förderung von Wertpapierfonds (VL-Anlage, Riester-Rente) Fondsprodukte für spezielle Zielgruppen

#### 2. Absicherung und Versicherungsanlagen

- Altersvorsorgeprodukte der R+V
  - Überblick unter Berücksichtigung des AEG
  - Rürup-Rente, bAVL-Ansatz
  - Berechnungsmodule
- Fondsgebundene Rentenversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge (BAV)

#### 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: E-Learning

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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 1,5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

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:** - E-Learning, 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:** - E-Learning, 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.

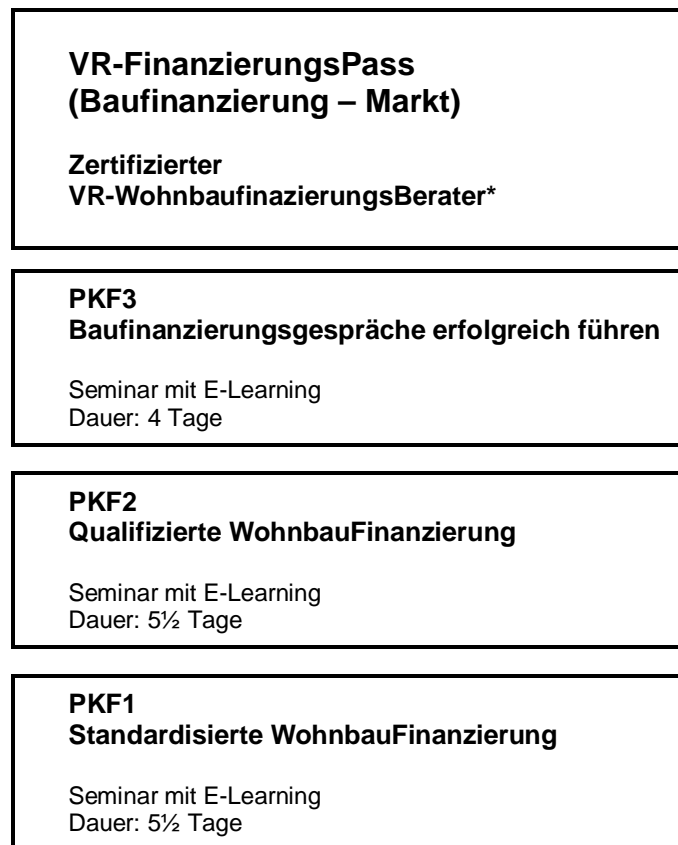
## Baufinanzierung - Markt - Entwicklungsweg PKF

**F&C 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 (Pass 2) oder vergleichbare Prüfungsleistungen.

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

Mit Abschluss des VR-FinanzierungsPasses (Baufinanzierung – Markt) ab 2019 werden 11 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

## PKF1 - Standardisierte WohnbauFinanzierung

### F&C Zielgruppe:

VR-WohnbaufinanzierungsBerater

### Kenntnisvoraussetzungen:

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

### Ziel:

VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

### 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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 5 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 5 ½

### Inhalte:

#### 1. Standardisierte Objektfinanzierungen

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

#### 2. Vertragliche Regelungen, Kreditabsicherung

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

#### 3. Praxisverfahren der Beleihungswertermittlung

- Vergleichswertverfahren und Sachwertverfahren
- Ertragswertverfahren nach den Wertermittlungsanweisungen des Verbundes
- Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäuser, gemischt genutzte Objekte
- Praktische Beispiele

#### 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 WohnbauFinanzierung

### F&C Zielgruppe:

VR-WohnbaufinanzierungsBerater

### Kenntnisvoraussetzungen:

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

### Ziel:

VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

### 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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 4 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

Seminartage: 5 ½

### Inhalte:

#### 1. Besondere Objektfinanzierungen

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

#### 2. Spezialfragen der grundbuchlichen Absicherung

- Erbbaurechte, Rückgewähransprüche, Baulasten
- Rangfolge, Bewertung der Grundbucheinträge
- Rechtswirkung besonderer Vermerke im Grundbuch
- Die Immobilie in der Zwangsversteigerung

#### 3. Makler- und Bauträgerverordnung

- Basiswissen
- Praktische Beispiele

#### 4. Lebens- u. Rentenversicherungen im Finanzierungsgeschäft

- Steueroptimierte Finanzierungsmodelle für private und gewerbliche Investitionen
- Aktuelle Situation in der Steuergesetzgebung

#### 5. Baufinanzierung im Umfeld der genossenschaftlichen Beratung

- Der Beratungsprozess in agree21

#### 6. Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WKR)

- Rechtliche Aspekte für Baufinanzierungen

## PKF3 - Baufinanzierungsgespräche erfolgreich führen

### F&C Zielgruppe:

VR-WohnbaufinanzierungsBerater

### Kenntnisvoraussetzungen:

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

### Ziel:

VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

### 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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 2 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

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: VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt)

Die Kompetenzprüfung VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt) besteht aus zwei Teil-Kompetenzprüfungen. Die Ergebnisse dieser Prüfungen einschließlich der Gesamtnote werden im Kompetenznachweis FinanzierungsPass 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:** - 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 **Zertifizierter VR-WohnbaufinanzierungsBerater\*** wird nach Abschluss der VR-FinanzierungsPass (Baufinanzierung – Markt) Prüfung vergeben.



## VR-VermögensPlanung - Entwicklungsweg PK

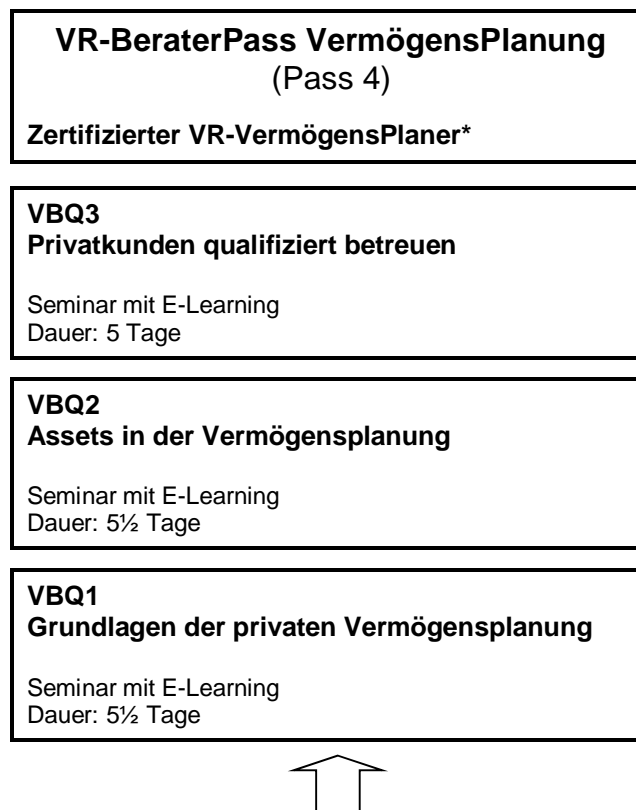
**F&C Zielgruppe:** Privatkundenbetreuung (Vermögensanlage / Vermögensbildung)

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.

Mit Abschluss des VR-BeraterPasses VermögensPlanung (Pass 4) ab 2019 werden 9 Weiterbildungsstunden gemäß IDD (Insurance Distribution Directive) bescheinigt.

## 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: E-Learning

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: E-Learning

**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.

Information im Zusammenhang mit der Weiterbildungspflicht für am Versicherungsvertrieb beteiligte Personen gemäß IDD (Insurance Distribution Directive):

Dieses Seminar beinhaltet 9 Stunden fachliche Inhalte zum Versicherungsgeschäft, welche im Rahmen des Kompetenznachweises abgeprüft werden.

Seminarvorbereitung: E-Learning

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. 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:** - 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 (Pass 4)

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

