



Rundschreiben A027/2015

An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Volker Englich
Durchwahl: 0251 7186-8218
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: volker.english@rwgv.de

Rösrath, 26.01.2015

VR-Financial Consultant Betreuungsansätze in der vermögenden Privatkundschaft / Private Banking

Sehr geehrte Damen und Herren,

angesichts dauerhaft niedriger Zinsmargen wird eine der Herausforderungen der nächsten Jahre die sein, sich in dem lukrativen Segment der vermögenden Privatkundschaft / Private Banking erfolgreich zu platzieren.

Um Ihren Mitarbeitern hierfür eine gute Ausbildung und Qualifikation zu gewährleisten, bieten wir mit der Seminarreihe „VR-Financial Consultant“ eine optimale Weiterbildungsmöglichkeit an. Neben tiefgreifenden fachlichen Themen, werden im Rahmen des ganzheitlichen Betreuungsansatzes gemäß dem genossenschaftlichen Prinzip, Bedarfsfelder angesprochen, welche im Segment der vermögenden Privatkundschaft / Private Banking der entscheidende Erfolgsfaktor sein können.

Erfahrene Praktiker geben Ihren Mitarbeitern „aus der Praxis – für die Praxis“ den Mehrwert für ein erfolgreiches Arbeiten.

Die Seminarreihe beginnt im Mai 2015 – sprechen Sie uns an!

Mit freundlichen Grüßen
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Kurt Beilfuß

gez. Volker Englich

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de

PS1401

Financial Consultant I

ZIELGRUPPE Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.

IHR NUTZEN Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren.

INHALT Schwerpunkte: Portfoliooptimierung und rechtlichen Rahmenbedingungen

- Private Banking, Vermögensstrukturberatung und Finanzplanung
- Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung sowie deren Bausteine
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking
- Portfoliotheorie und deren praktische Umsetzung im Finanzplan
- Performancemessung und Prognose
- Optionen, Futures und andere Derivate, Portfolio Insurance

TERMIN/ORT 18.05.2015 bis 22.05.2015 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster

DOZENT Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA

IHRE INVESTITION 1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

PS1402

Financial Consultant II

ZIELGRUPPE Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.

IHR NUTZEN Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in Ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren.

INHALT Schwerpunkte: Steuern, Immobilien und der VR-Finanzplan Mittelstand:

- Steuern im Private Banking
- Einzelanalysen von Vermögensanlagen im Rahmen eines Finanzplans: Immobilieninvestition
- Finanzplanung als Dienstleistung aus Sicht eines Unternehmers (VR-Finanzplan Mittelstand)
- Fallstudien

TERMIN/ORT 10.08.2015 bis 14.08.2015 RWGA Forsbach

DOZENT Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA

IHRE INVESTITION 1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

PS1403

Financial Consultant III

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in Ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren.
INHALT	Schwerpunkte: Strategisches Risiko-, Vorsorge- und Nachfolgemanagement: <ul style="list-style-type: none">- Betriebliche Altersvorsorge- Vorsorge/Absicherung- Vermögensnachfolgeplanung- Fallstudien
TERMIN/ORT	08.09.2015 bis 12.09.2015 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster
DOZENT	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
IHRE INVESTITION	1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
VORAUSSETZUNG	Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

PS1404

Financial Consultant IV

ZIELGRUPPE Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.

IHR NUTZEN Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in Ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren.

Sie sind nach Besuch der vier Module in der Lage, einen Finanzplan zu erstellen und erkennen den Nutzen einer Finanzplanung im Rahmen der Betreuung von vermögenden Privatkunden. Diese setzen Sie gezielt als Instrument zum Ausbau und der Festigung von Kundenbeziehungen ein und akquirieren Neukunden in diesem Geschäftsfeld.

INHALT Schwerpunkte:

- Erstellen von Finanzplänen sowie die Vorbereitung und Umsetzung des Strategiegelgesprächs beim Kunden
- Erarbeitung von Finanzplanungskonzepten für verschiedene Zielgruppen
- Einbindung entsprechender Finanzplanungssoftware

TERMIN/ORT 03.11.2015 bis 07.11.2015 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster

DOZENT Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA

IHRE INVESTITION 1.450 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

PS1405

Financial Consultant V / Coaching

ZIELGRUPPE	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
IHR NUTZEN	Sie erkennen die Potenziale, die in einer systematischen Bearbeitung des gehobenen Privatkundensegments liegen, können Zielgruppen in Ihren Häusern segmentieren und entsprechende Betreuungsansätze in der Bank implementieren.
INHALT	<p>Im Anschluss an das vierte Modul findet eine eintägige TOJ-Maßnahme statt. Sie reflektieren, wie die erworbenen Kenntnisse in das bisherige Dienstleistungsportfolio des Private-Bankings sinnvoll zu integrieren sind.</p> <ul style="list-style-type: none">- Umsetzung der erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten beim Kunden- Führen eines Analyse- und eines Strategieggesprächs- Professionelle Gesprächsführung
TERMIN/ORT	Jeder Teilnehmer erhält ein individuelles eintägiges Coaching am Arbeitsplatz. Der Termin wird individuell mit Ihnen vereinbart.
DOZENT	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
IHRE INVESTITION	1.500 Euro pro Teilnehmer

VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

PN140

Kompetenznachweis Financial Consulting

ZIELGRUPPE Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.

IHR NUTZEN Im Rahmen des Kompetenznachweises zeigen Sie Ihre fachliche, methodische, soziale und persönliche Kompetenz. Über das Ergebnis erhalten Sie am Tag der mündlichen Prüfung eine qualifizierte Rückmeldung und im Anschluss ein Zeugnis.

INHALT

PRÜFFORMEN

Schriftlicher Teil

- Klausur I (Inhalte der Teile I und II)
- Klausur II (Inhalte des Teils III)
- Erstellung eines Finanzplans (Projektarbeit)

Mündlich/praktischer Teil

- Strategiegelgespräch (Präsentation beim Kunden) mit Disputation (Diskussion einzelner Fragestellungen aus dem Finanzplan sowie der Umsetzung der konkreten Maßnahmen)
- Offenes Prüfungsgespräch zu Fachthemen

TERMIN/ORT

Schriftlicher Teil: 07.09.2015 und 02.11.2015, Hotel-Restaurant Bakenhof, Münster
Projektarbeit im Zeitraum vom 07.11.2015 bis 19.02.2016
Mündlicher/praktischer Teil : 20.04.2016 RWGA Forsbach

DOZENT

Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA

IHRE INVESTITION

990 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

VORAUSSETZUNG

- Inhalte der Module PS1401 bis PS1405
- Kompetenznachweis VermögensPlanung (PN130)