



Rundschreiben A288/2015

An die  
Kreditgenossenschaften

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

Rösrath, 26.11.2016

**Modulreihe PS1401- PS1405 Financial Consultant mit Kompetenznachweis  
-Letztmalige Durchführung im Jahr 2016-  
Zielgruppe: Kundenbetreuer, die u.a. Private-Banking-Kunden rundum betreuen  
und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen**

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit der Seminarreihe "Financial Consultant" bieten wir Beratern im Segment vermögender Privatkunden/Private Banking eine optimale Weiterbildungsmöglichkeit. Neben tiefgreifenden fachlichen Themen, werden im Rahmen des ganzheitlichen Betreuungsansatzes Bedarfsebenen angesprochen, die im Segment der vermögenden Privatkunden/Private Banking der entscheidende Erfolgsfaktor sein können.

Aufgrund einer bundeseinheitlichen Neuausrichtung in Zusammenarbeit mit der ADG für die Ausbildung zum "Certified Financial Planner (CFP)" werden wir die Seminarreihe "Financial Consultant" im Jahr 2016 letztmalig in dieser Form durchführen.

Da uns bereits viele Teilnehmeranfragen vorliegen, besteht für Sie nun die Möglichkeit, sich einen der letzten Plätze zu sichern.

Die weiteren Details entnehmen Sie bitte den beigegefügteten Modulbeschreibungen.

Sie haben Fragen? Bitte sprechen Sie mich an.

Mit freundlichen Grüßen  
Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Kurt Beilfuß

gez. Volker English

Qualifikation braucht einen Partner. [www.rwga.de](http://www.rwga.de)

## PS1401 Financial Consultant I

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
<b>IHR NUTZEN</b>	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.
<b>INHALT</b>	Schwerpunkte: Portfoliooptimierung und rechtliche Rahmenbedingungen <ul style="list-style-type: none"><li>- Private Banking, Vermögensstrukturberatung und Finanzplanung</li><li>- Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzplanung sowie deren Bausteine</li><li>- Rechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking</li><li>- Portfoliotheorie und deren praktische Umsetzung im Finanzplan</li><li>- Performancemessung und Prognose</li><li>- Optionen, Futures und andere Derivate, Portfolio Insurance</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	15.02.2016 - 19.02.2016 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster
<b>DOZENT</b>	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
<b>VORAUSSETZUNG</b>	Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung



## PS1402 Financial Consultant II

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
<b>IHR NUTZEN</b>	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.
<b>INHALT</b>	Schwerpunkte: Steuern, Immobilien und der VR-Finanzplan Mittelstand  <ul style="list-style-type: none"><li>- Steuern im Private Banking</li><li>- Vermögensnachfolgeplanung</li><li>- Finanzplanung als Dienstleistung aus Sicht eines Unternehmers (VR-Finanzplan Mittelstand)</li><li>- Fallstudien</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	25.04.2016 bis 29.04.2016 Hotel Hof-Grothues-Potthoff, Senden
<b>DOZENT</b>	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
<b>VORAUSSETZUNG</b>	Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

## PS1403 Financial Consultant III

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
<b>IHR NUTZEN</b>	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.
<b>INHALT</b>	Schwerpunkte: Strategisches Risiko-, Vorsorge- und Nachfolgemanagement  <ul style="list-style-type: none"><li>- Betriebliche Altersvorsorge</li><li>- Vorsorge/Absicherung</li><li>- Einzelanalysen von Vermögensanlagen im Rahmen eines Finanzplans: Immobilieninvestition</li><li>- Fallstudien</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	07.06.2016 bis 11.06.2016 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster
<b>DOZENT</b>	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	1.390 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
<b>VORAUSSETZUNG</b>	Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung

## PS1404 Financial Consultant IV

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
<b>IHR NUTZEN</b>	<p>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.</p> <p>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.</p>
<b>INHALT</b>	<p>Schwerpunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Erstellen von Finanzplänen sowie die Vorbereitung und Umsetzung des Strategiegesprächs beim Kunden</li><li>- Erarbeitung von Finanzplanungskonzepten für verschiedene Zielgruppen</li><li>- Einbindung entsprechender Finanzplanungssoftware</li></ul>
<b>TERMIN/ORT</b>	06.09.2016 bis 10.09.2016 Hotel - Restaurant Bakenhof, Münster
<b>DOZENT</b>	Erfahrene Dozenten aus dem Dozentennetzwerk der RWGA
<b>IHRE INVESTITION</b>	1.450 Euro pro Teilnehmer zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
<b>VORAUSSETZUNG</b>	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** 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.

- Umsetzung der erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten beim Kunden
- Führen eines Analyse- und eines Strategiegesprächs
- 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 zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten

### VORAUSSETZUNG

Inhalte der Modulreihe VermögensPlanung oder eine vergleichbare Ausbildung



## PN140 Kompetenznachweis Financial Consulting

<b>ZIELGRUPPE</b>	Mitarbeiter, die über die Funktion des klassischen Privatkundenbetreuers hinaus Private-Banking-Kunden rundum betreuen und dies mit mittelständischen Firmenkunden und Freiberuflern vernetzen möchten.
<b>IHR NUTZEN</b>	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.
<b>INHALT</b>	<b>PRÜFFORMEN</b>  Schriftlicher Teil - Klausur I (Inhalte der Teile I und II) - Klausur II (Inhalte des Teil 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
<b>TERMIN/ORT</b>	Schriftlicher Teil: 06.06.2016 und 05.09.2016, Hotel-Restaurant Bakenhof, Münster Projektarbeit im Zeitraum vom 10.09.2016 bis 19.12.2016 Mündlicher/praktischer Teil : 22.02.2017 Münster, Stadthotel
<b>IHRE INVESTITION</b>	990 Euro zzgl. Bewirtungs- und ggf. Übernachtungskosten
<b>ZERTIFIKAT</b>	Nach Abschluss dieses Kompetenznachweises erhalten Sie den Titel „Zertifizierter Financial Consultant“ und den VR-BeraterPass Financial Consulting.
<b>VORAUSSETZUNG</b>	- Inhalte der Module PS1401 bis PS1404 - Kompetenznachweis Vermögensplanung (PN130)