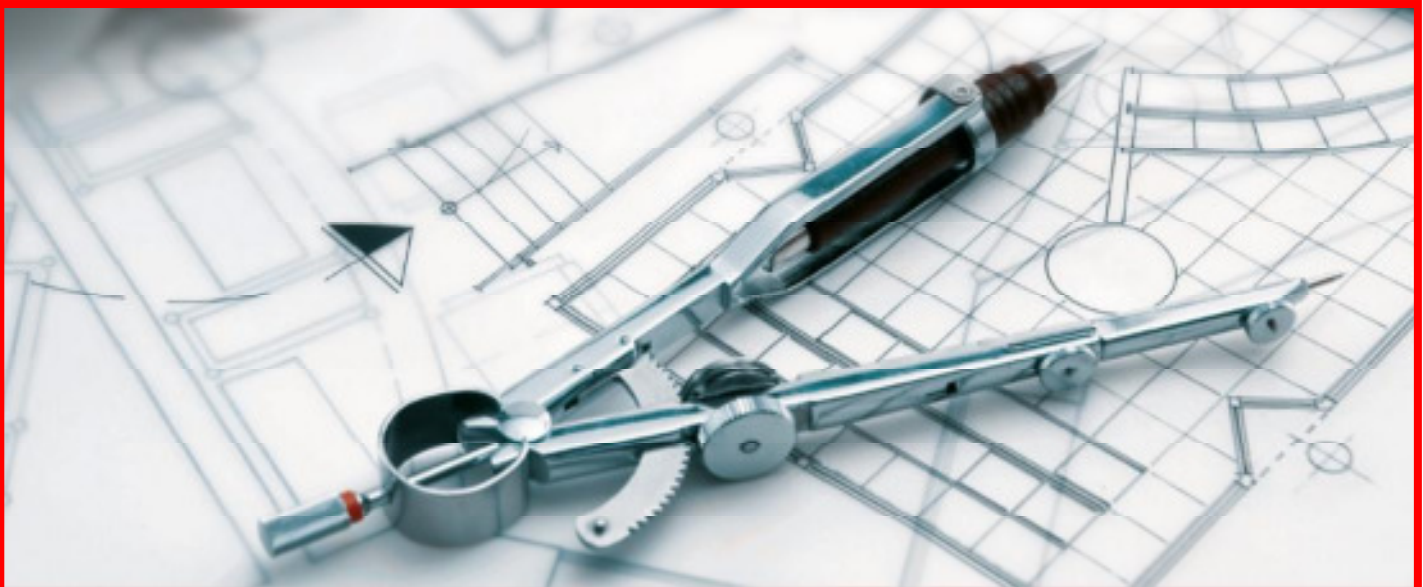


**Seminarreihe:  
Qualifizierung zum  
„Zertifizierter Finanzberater für  
Freie Berufe / Heilberufe“  
Termine 2012**





## Inhalt

<b>Einführung</b> .....	<b>2</b>
<b>Die Seminar-Architektur im Überblick</b> .....	<b>3</b>
<b>Baustein ID 2130: „Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten“</b> .....	<b>4</b>
<b>Baustein ID 2131: Fit in Finanzierungsfragen – von der Gründung bis zur Nachfolgefrage</b> .....	<b>5</b>
<b>Baustein ID 2133: „Wohin mit dem Geld?“ - Vermögens- und Vorsorgelösungen</b> .....	<b>6</b>
<b>Baustein ID 2195: Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier</b> .....	<b>7</b>
<b>Baustein ID 2058: Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe</b> .....	<b>8</b>
<b>Baustein ID 2135: Die besondere Herausforderung Steuerberater – Partner, Multiplikator und Kunde zugleich</b> .....	<b>9</b>
<b>Baustein ID 2188: Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen</b> .....	<b>10</b>
<b>Baustein ID 2189: Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis</b> .....	<b>11</b>
<b>Baustein ID 2187: Trends, Potenziale und Risiken rund um Praxisübernahme und -nachfolge</b> .....	<b>12</b>
<b>Baustein ID 2185: Erfolgreich mit „Atlas Medicus®“</b> .....	<b>13</b>
<b>Neu Seminar ID 2163: Branchen-Know-how ‚Apotheken‘: rezeptfrei oder verschreibungspflichtig</b> .....	<b>14</b>
<b>Baustein ID 2134: Erfolgreich mit dem 'Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe' - das Dienstleistungsangebot für Ihren Kunden</b> .....	<b>15</b>
<b>Neu: Seminar ID 2154: Souverän auftreten, beraten und verkaufen: Ihre „Vier Türöffner zum Erfolg“ im Firmen- und Gewerbekundengeschäft - Basisseminar</b> .....	<b>16</b>
<b>Seminare zur Stärkung der Beraterpersönlichkeit</b> .....	<b>17</b>
<b>Individuelle Trainingstage im Geschäft mit Frei- und Heilberuflern</b> .....	<b>18</b>
<b>Individuell auf Sie als Führungskraft abgestimmte Begleitung</b> .....	<b>19</b>
<b>Der Ausblick</b> .....	<b>20</b>
<b>Ihr Fahrplan</b> .....	<b>21</b>
<b>Die Zertifizierung</b> .....	<b>22</b>
<b>Baustein ID 2139: Lernerfolgskontrolle zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“</b> .....	<b>23</b>
<b>Die Rezertifizierung</b> .....	<b>24</b>
<b>Wir sind für Sie da</b> .....	<b>25</b>



## Einführung

Mit bisher über 170 Teilnehmertagen ist unsere Seminarreihe in Ihrem ersten Jahr erfolgreich gestartet. Alle bisher ausgeschriebenen Seminare kamen zur Durchführung. Dies zeigt eine positive Einstellung der bayerischen Sparkassen zu der Zielgruppe der Freien Berufe und deren besonderen Anforderungen. Für das große Interesse möchten wir uns an dieser Stelle bedanken und Sie in Ihren Bestrebungen, diese wichtige Zielgruppe der Freiberufler professionell zu betreuen, auch weiterhin unterstützen.

Zur systematischen und erfolgreichen Erschließung dieser Zielgruppe ist es notwendig, die Bedürfnisse und Erwartungen, aber auch die Besonderheiten der Freiberufler genau zu kennen.

Mit einem maßgeschneiderten Weiterbildungsangebot unterstützt Sie die Sparkassenakademie Bayern bei der Implementierung eines Freiberufler- und/oder Heilberuflerberaters inklusive der Umsetzung des neuen passgenauen Sparkassen-Finanzkonzepts.

Die neu gestaltete Seminarreihe beinhaltet theoretisches Basis- und Spezialwissen sowie verkäuferisches Know-How bis hin zum Persönlichkeitstraining. Damit Sie auch „nach Außen nachvollziehbar“ in den Aspekten „Ausbildungsqualität“, „Persönlichkeit und Auftreten“ sowie „Branchenkompetenz“ gegenüber den Beratern der Mitbewerber bestehen können, haben wir zum Abschluss Ihrer Weiterbildungsmaßnahme für Sie die Möglichkeit einer Zertifizierung zum „Finanzberater für Freie Berufe beziehungsweise Heilberufe“ geschaffen.

Durch den modularen Aufbau der Seminarreihe und der anschließend möglichen Zertifizierung erhalten Sie ein ideales Instrument zur individuellen Qualifizierung und damit Personalentwicklung.

Mit der zweiten Auflage der Seminarreihe im Jahr 2012 haben wir unser Angebot um die Themen Branchen-Know-how „Apotheken“ und Beraterpersönlichkeit, sowie die Terminplanung für Sie weiter optimiert.

Wir hoffen, auch Sie sind der Meinung, dass wir mit diesem neuen Weg der Zertifizierung, den wir speziell mit Blick auf diese besondere und anspruchsvolle Kundengruppe gewählt haben,



„ins Schwarze“ getroffen haben!

Gerne stehen wir Ihnen für Fragen auch telefonisch zur Verfügung.

Ihr Team Firmenkunden, Immobilien und Kredit



Sparkassenverband Bayern  
Sparkassenakademie





## Die Seminar-Architektur im Überblick



Grundsätzlich können Sie alle Bausteine flexibel und individuell nach Ihren Bedürfnissen kombinieren und zusammenstellen. Bitte beachten Sie jedoch stets die Teilnahmevoraussetzungen sowie die sonstigen Empfehlungen.

Sofern Sie sich zum „Zertifizierten Finanzberater für Freie Berufe bzw. Heilberufe“ weiterbilden möchten, ist der Besuch bestimmter Maßnahmen erforderlich.

Nach einer Basisqualifizierung und der Phase der Spezialisierung, die Pflichtbausteine beinhalten, haben Sie die Möglichkeit, zwei Bausteine Ihrer Wahl zu besuchen.

Anschließend erfolgt die Zulassung zur Zertifizierung. Nachdem Sie diese erfolgreich absolviert haben, gratulieren wir Ihnen zum Abschluss „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe bzw. Heilberufe“.

Weitere Informationen zur Zertifizierung finden Sie auf Seite 20 dieser Broschüre.



**Baustein ID 2130: „Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten“**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Lernen Sie die Welt des Freiberuflers kennen und mögen.
- ▶ Sehen Sie die grundlegende Abgrenzung zu den Gewerbekunden und generieren Sie aus den gewonnenen neuen Vertriebsansätzen zusätzliche Erträge.
- ▶ Erreichen Sie eine hohe Akzeptanz bei dieser hochinteressanten und anspruchsvollen Kundenklientel durch die Verknüpfung von theoretischen Lerninhalten mit praxisbezogenem Wissen.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ **Allgemeines**
  - Bedeutung der Zielgruppe Freie Berufe für die Sparkassen-Finanzgruppe
  - Profile der Freien Berufe
  - Der freiberufliche Kunde als Unternehmer (Manager, aktiver Dienstleistungsersteller, Gesellschafter, Führungskraft) und Privatmann
- ▶ **Rechtliche Grundlagen rund um den Freiberufler (kein Steuerrecht!)**
  - Gesetzliche Grundlagen/ Rahmenbedingungen/ Standesordnungen
  - Gesellschaftsformen (Recht) und Kooperationsformen in freien Berufen: Vorzüge und Einschränkungen dieser kennen und bewerten
  - Versorgungswerke
- ▶ **Optimierung der Beratung: „Wie tickt der Freiberufler?“**
  - Entwicklung eines individuellen Maßnahmenplans zur Intensivierung des Kundenkontakts
  - Der Berater als Beziehungsmanager
  - Verhaltenstheorien
  - Typische Problemsituationen in der Betreuung von freiberuflichen Kunden und wirkungsvolle Lösungsaspekte
- ▶ **Aktuelles zum Freiberufler**
- ▶ **Erfahrungsaustausch**

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ **Thomas Friese, Sparkassenakademie Bayern, Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen**



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ **05. März 2012**

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ **185,00 Euro**





**Baustein ID 2131: Fit in Finanzierungsfragen – von der Gründung bis zur Nachfolgefrage**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie analysieren die besonderen Chancen und Risiken des Freiberuflers von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolgefrage.
- ▶ Dabei gehen Sie auch auf die Besonderheiten der Bonitätsanalyse ein.
- ▶ Im Fallstudientraining erarbeiten Sie sowohl auf die individuellen Wünsche des Freiberuflers abgestimmte Finanzierungsmodelle als auch weitere Inhalte für das Finanzierungsgespräch.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Existenzgründung unter Einbindung der neuen Unterstützungsmedien (Leitfaden "Gründungsvorhaben bewerten - Sicherheit in der Existenzgründungsbetreuung, Gründungs-Check usw.)
- ▶ Besonderheiten der Bonitätsanalyse bei freiberuflichen Kunden
- ▶ Chancen und Risiken in der Finanzierung des Freiberuflers
  - Aus rechtlicher, steuerlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht
  - In besonderen (Kunden-)Situationen
- ▶ Zielgruppenorientierte Finanzierungsmodelle
- ▶ Risiken richtig managen – Die Absicherung des Freiberuflers
- ▶ Leasing für Freiberufler
- ▶ Praxisfälle

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Martin Lehner, Sparkasse im Landkreis Cham



**Wo wir Sie wann erwarten:**

- ▶ 06. - 08. März 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 620,00 Euro



**Baustein ID 2133: „Wohin mit dem Geld?“ - Vermögens- und Vorsorgelösungen**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie erarbeiten gemeinsam die Vermögensstrategie und das Vermögensmanagement eines Freiberuflers und berücksichtigen dabei die Besonderheiten der Zielgruppe.
- ▶ Dabei gehen Sie auch auf die steuerlichen Spezifika und die Risikoaspekte der Produktangebote ein.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Vermögensstrategien und -management (Sicherheit, Rendite, Steuern, Flexibilität/ Reaktionsmöglichkeiten, Qualität, Diversifikation, Laufzeit, Lebensphase/ Unternehmenslebensphase, situatives Timing, Gesamtperspektive)
- ▶ Klassische Kapitalanlagen
- ▶ Depotanalyse und -strategien, Portfolio-Management
- ▶ Aktienanalysen (fundamentale Analyse und technische Analyse)
- ▶ Renten analysieren und bewerten
- ▶ Investmentfonds
- ▶ Sachanlagen
  - Beteiligungsmodelle im In- und Ausland
  - Immobilien als Kapitalanlage
- ▶ Strukturierte Produkte
- ▶ Vermögensübertragungen und Vermögensnachfolge, Stiftungen
- ▶ Vorsorgelösungen der Versicherungskammer Bayern
  - Berufsständische Versorgungswerke
  - Altersvorsorge und die steuerlichen Aspekte des Alterseinkünftegesetzes
  - Kundenansprache und individuelle Lösungen anhand praktischer Beispiele

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Christian Nowak, Stadtparkasse Augsburg



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 17. - 19. April 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 645,00 Euro



**Baustein ID 2195: Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie sind vertraut mit den ertragssteuerlichen Besonderheiten bei Freiberuflern.
- ▶ Sie erkennen Beratungsbedarf und intensivieren die Beziehung zu Ihren Kunden durch Denkanstöße für Gestaltungsmöglichkeiten.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Besteuerung der Freiberufler
- ▶ Wirkungsweise der Einnahme-Überschuss-Rechnung
- ▶ Umsatzsteuerliche Besonderheiten
- ▶ Das freiberufliche Betriebsvermögen (Praxiswert, Gebäude)
- ▶ Wertpapiere und Beteiligungen im Betriebsvermögen
- ▶ Kreditaufnahme und Abgeltungsteuer
- ▶ Neuregelung des Schuldzinsenabzugs (Überentnahmeregelung, 2-Konten-Modell, 3-Konten-Modell)
- ▶ Umwidmung einer Darlehensschuld
- ▶ Sonder-Abschreibung, Investitionsabzugsbetrag
- ▶ Die Gemeinschaftspraxis: Gewinnermittlung, Sonderbetriebsvermögen, Sonderbetriebsausgaben
- ▶ Lösungen zum Thema "Steuroptimierung" anhand ausgewählter aktueller Produktangebote der Sparkassen-Finanzgruppe

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Karl Preiß, Dipl.-Finanzwirt (FH), Steuerberater



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 09. März 2012 oder
- ▶ 17. Oktober 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 139,00 Euro



**Baustein ID 2058: Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie kennen die gängigsten Sonderkreditprogramme.
- ▶ Sie können diese in der Finanzierungsberatung vertriebsorientiert einsetzen.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Grundzüge, Grundbegriffe und aktuelle Entwicklung öffentlicher Förderprogramme
- ▶ Standard- und Spezialförderprogramme
  - LfA Förderbank Bayern
  - KfW-Bankengruppe
- ▶ Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen
- ▶ Gewerbliche Förderprogramme der landwirtschaftlichen Rentenbank
- ▶ Möglichkeiten der Risikoreduzierung durch Haftungsfreistellung der LfA-Förderbank Bayern und der KfW-Bankengruppe
- ▶ Verbesserung der Eigenkapitalstruktur durch Einbindung von Nachrangkapital in die Finanzierung
- ▶ Einsatzmöglichkeiten und Voraussetzungen der Bürgschaftsinstrumente der LfA-Förderbank Bayern sowie der Bürgschaftsbank Bayern
- ▶ Wissenstransfer anhand von aktuellen Fall- und Praxisbeispielen
- ▶ Klärung offener Fragen und aktuelle Vertriebshinweise aus der Beratungspraxis

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Johannes Siwik, BayernLB

**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 12. – 13. November 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 278,00 Euro



### Baustein ID 2135: Die besondere Herausforderung Steuerberater – Partner, Multiplikator und Kunde zugleich

#### Was wir Ihnen bieten:

- ▶ Sie erlangen fundierte Kenntnisse über die Steuerberatungs-Branche.
- ▶ Dieses Wissen um die Besonderheiten und die Rahmenbedingungen des steuerberatenden Berufsstandes sind Ihr entscheidender Schlüssel, um mit dem Steuerberater eine langfristige, strategische Partnerschaft zu begründen - sowohl als Kunde, als Multiplikator als auch als Partner im Anlage-, Kredit- und Verbundgeschäft.
- ▶ Sie trainieren Ihre Fähigkeit, die Möglichkeiten und Grenzen einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit dem steuerberatenden Berufsstand zu beurteilen und entsprechende Maßnahmen für die langfristige Kundenbindung zu konzipieren.

#### Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:

- ▶ Das Berufsbild des Steuerberaters
  - Aufgaben und Tätigkeiten
  - Ausbildungswege
  - Berufsrecht und Berufspflichten
  - Markt- und Konkurrenzsituation
  - Strukturmerkmale typischer Steuerberatungskanzleien
  - Anforderung der Mandanten
  - Kosten- und Ertragssituation
  - Strukturwandel in der Steuerberatungsbranche
- ▶ Mit dem Steuerberater erfolgreich kommunizieren
  - typische Barrieren und Fehler beim Umgang
  - Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Kommunikation und Kommunikationsstrategien
  - Kommunikationsanlässe und -chancen
  - Maßnahmen und Aktivitäten zur Kooperations-Pflege

#### Wer sich auf Sie freut:

- ▶ Cornelius Nickert, Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenz- und Steuerrecht, Certified Valuation Analyst (IACVA)



#### Wann wir Sie erwarten:

- ▶ 24. Mai 2012

#### Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:

- ▶ 290,00 Euro



**Baustein ID 2188: Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie vertiefen Ihr Wissen über die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten des Unternehmens Arztpraxis.
- ▶ Sie zeigen im Gespräch mit Ihren Kunden mehr Kompetenz in den Bereichen Praxisübernahme, Abrechnungssysteme, Erkennen von Praxisrisiken.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Niederlassungsvoraussetzungen
- ▶ Neugründung oder Praxisübernahme - Analyse der jeweiligen Vor- und Nachteile
- ▶ Kooperationsformen
- ▶ Werthaltigkeit von Arztunternehmen in einem sich ändernden Praxisumfeld
- ▶ Die Honorarerzielung in ärztlichen Unternehmen
- ▶ Die notwendige Einbeziehung von Abrechnungsbestimmungen bei Investitionen
- ▶ Kostenstrukturen und Praxisrating
- ▶ Möglichkeiten und Notwendigkeiten der Zusammenarbeit Sparkasse mit Organisationen im Gesundheitswesen
- ▶ Zukunftsperspektiven des niedergelassenen Arztes - Trends und Brancheneinschätzung

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Franz Riedl



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 23. – 24. März 2012 oder
- ▶ 15. – 16. Oktober 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 445,00 Euro





**Baustein ID 2189: Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie werden mit den aktuell geltenden Möglichkeiten, Arztunternehmen zu gründen und zu führen, vertraut gemacht.
- ▶ Eine wesentliche Seminarausrichtung liegt darin, die Honorarerzielung allgemein und für bestimmte kooperative Formen der Arztpraxis zu verstehen.
- ▶ Dabei lernen Sie, die sich häufig durch die Gesetzgebung ändernden Rahmenbedingungen in den Gesamtkontext einer Praxisführung einzuordnen.
- ▶ Dadurch zeigen Sie Kompetenz und ein größeres Verhandlungsgeschick in den Kundengesprächen.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

Die Übersicht dient als Grobgliederung, die jedoch vom Referenten aufgrund aktueller Gegebenheiten angepasst werden kann.

- ▶ Überblick über das Unternehmensumfeld des niedergelassenen Arztes
- ▶ Kooperative Praxisformen im Überblick
  - verschiedene Berufsausübungsgemeinschaften
  - Medizinische Versorgungszentren
  - Honorarerzielungsmöglichkeiten in kooperativen Praxisformen
- ▶ Honorarerzielung im GKV-Kollektivvertrag und in neuen Vertragsformen
- ▶ Bedarfsplanung und Auswirkungen für die Praxisgründung und Übernahme
- ▶ Werthaltigkeit von Arztpraxen in einem sich ändernden Umfeld
  - Bedarfsplanung für Ärzte
  - Arztmangel: Realität oder Panikmache?
  - Praxisbewertung - Ansätze
  - Praxisrating
- ▶ Aktuelle Probleme der Ärzteschaft im ambulanten Bereich

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Franz Riedl



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 21. Mai 2012 oder
- ▶ 16. November 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 235,00 Euro





**Baustein ID 2187: Trends, Potenziale und Risiken rund um Praxisübernahme und -nachfolge**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie erhalten wichtiges und aktuelles Hintergrundwissen, um Ihnen Beratungsgespräche mit Ärzten, Zahnärzten und Apothekern "auf Augenhöhe" zu ermöglichen.
- ▶ Des Weiteren analysieren und vergleichen Sie in Fallstudien (inklusive Einnahmen-/Überschussrechnungen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen) unterschiedliche Fachgruppen, um versteckte Risiken und Chancen von Arztpraxen offenzulegen.
- ▶ Zusammen mit einer kompetenten Einführung in die Praxisbewertung erlaubt Ihnen dies eine gute Beurteilung des Verkehrswerts einer Praxis.
- ▶ Wissenswertes zu wichtigen Rechts- und Steuerrechtsfragen runden das Seminar für Sie ab.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Honorarabrechnung und Einkommenssituation bei anderen Heilberuflern
- ▶ Der Arzt als (potenzieller) Bankkunde
  - Beurteilung niederlassungswilliger Ärzte
  - Kontenrahmen sowie Aufbau und Analyse von BWA und EÜ-Rechnungen
  - Beurteilung niedergelassener Ärzte
  - Hintergrundwissen für die Beratung
- ▶ Praxiswert und Praxiswertermittlung
  - Die "neue" Ärztekammermethode
  - Modifiziertes Ertragswertverfahren
  - Plausibilitätsprüfungen des Praxiswerts
- ▶ Grundlegende rechtliche und steuerrechtliche Aspekte für freiberuflich tätige Mediziner
  - Planung und Durchführung des zivilrechtlichen Praxisverkaufs
  - Erfolgreiche Durchsetzung des Wunschkandidaten beim Zulassungsausschuss
  - Interessante rechtliche und steuerrechtliche Fragen bei niedergelassenen Ärzten: Was ist erlaubt bzw. nicht erlaubt?
  - Essentielle Bestandteile und Mustervertrag für die Praxisübernahme
  - Essentielle Bestandteile und Mustervertrag für einen Gesellschaftsvertrag

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Dr. Stephan Klock, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 22. – 23. Mai 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 550,00 Euro





**Baustein ID 2185: Erfolgreich mit „Atlas Medicus®“**

**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie erhalten einen vertriebsorientierten Überblick über den Aufbau und die Struktur der Anwendung "Atlas Medicus®".

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Atlas Medicus® als Grundlage in der Ärzteberatung
- ▶ Überblick über Atlas Medicus®
- ▶ Möglichkeiten und Grenzen von Atlas Medicus®
- ▶ Was erwartet die Zielgruppe von Ihrem Kundenberater und wie hilft Atlas Medicus® dabei?
- ▶ Erkennen von Vertriebsansätzen anhand des Einsatzes von Atlas Medicus® – Einbindung in das Sparkassen-Finanzkonzept Heilberufe
- ▶ Fallstudienarbeit: Gesprächsvorbereitung, Cross-Selling Ansätze, Gesprächsstrategie
- ▶ Ausarbeitung und Demonstration des Mehrwertes und Nutzens von Atlas Medicus® für den Kundenberater an einem Echkundenbeispiel aus dem Teilnehmerkreis
- ▶ Vergleich: Atlas Medicus® – und was macht der Wettbewerb?

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Klaus Ritter, Stadtparkasse München
- ▶ Thomas Friese, Sparkassenakademie Bayern, Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 16. April 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 325,00 Euro



**Neu Seminar ID 2163: Branchen-Know-how ‚Apotheken‘: rezeptfrei oder verschreibungspflichtig**

**Was wir Ihnen bieten:**



- ▶ Sie erhalten einen Überblick über die Rahmenbedingungen sowie die Neuerungen und Herausforderungen, mit denen das "Unternehmen Apotheke" aktuell am Markt konfrontiert wird. Dabei betrachten Sie anhand von Fallbeispielen aus der Praxis nicht nur rechtliche, steuerliche und bilanzielle, sondern auch betriebswirtschaftliche Aspekte. Zudem stärken Sie Ihre Kompetenz, u.a. in den Bereichen Apothekenübernahme und Erkennen von Finanzierungsrisiken, sowohl aus Berater- als auch aus Analystenperspektive.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Niederlassungsvoraussetzungen einer Apotheke
- ▶ Zulässige Anzahl je Apotheker, Filialsystem
- ▶ Kooperationsformen und gesellschaftsrechtliche Möglichkeiten gemeinsamer Berufsausübung
- ▶ Apothekenkauf und -verkauf
- ▶ Vertragsbeziehungen in einer Apotheke:
  - Zum Beispiel: Einkaufsverbände, Mitarbeiter, Krankenkassen, Haftung
- ▶ Die Apotheke als gewerbliches Handelsunternehmen:
  - Zum Beispiel: Umsatzsteuer, Privatentnahmen, Steuerlast, Betriebsaufspaltung
- ▶ Typische Bilanz- und GuV-Struktur
- ▶ Bilanzielle Behandlung des erworbenen Geschäftswerts
- ▶ Aktuelle Themenstellungen für eine Apotheke
  - Zum Beispiel: Standortwahl, Beschaffung, Warenwirtschaft, Betriebswirtschaft, Wettbewerbssituation, Abrechnungspraxis, Finanzierungsbedarf und -möglichkeiten
- ▶ Ausblick: Anstehende Änderungen im Gesundheitswesen und deren Auswirkung auf Apotheken

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Michael Tippelt, Steuerberater  
Fa. Ecovis BLB Steuerberatungsgesellschaft mbH
- ▶ Tim Müller, Fachanwalt für Medizinrecht  
Fa. Ecovis L+C Rechtsanwalts-gesellschaft mbH



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 01. – 02. März 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 470,00 Euro





**Baustein ID 2134: Erfolgreich mit dem 'Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe' - das Dienstleistungsangebot für Ihren Kunden**

**Was wir Ihnen bieten:**



- ▶ Sie erhalten umfangreiche Informationen zur Umsetzung der ganzheitlichen und strukturierten Beratung und Betreuung von Freiberuflern / Heilberuflern.
- ▶ Sie beschäftigen sich mit den Besonderheiten dieser Zielgruppe und trainieren die Planung, Durchführung und Nachbereitung eines Finanzkonzeptgesprächs anhand von Echtfällen.
- ▶ Gleichzeitig profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch innerhalb Ihrer Gruppe.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Die Beratungsphilosophie des Sparkassen-Finanzkonzeptes Freie Berufe / Heilberufe verstehen
- ▶ Die Gesprächsarten kennen lernen
- ▶ Den Beratungsprozess beherrschen
- ▶ Kundenpotenziale und Akquisitionsanlässe erkennen
- ▶ Die Beratungsmedien verinnerlichen und kundenorientiert einsetzen
- ▶ Mit der neuen Beratungssystematik praxisorientiert umgehen
  - Die Gesprächsvorbereitung
  - Das Basisgespräch
  - Die Gesprächsnachbereitung
- ▶ Praxisnahe Vorbereitung auf den erfolgreichen Einsatz bei Ihrem Kunden
- ▶ Allgemeines Verkaufsverhalten
- ▶ Praxiserfahrungsaustausch und Transfer

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Thomas Friese, Sparkassenakademie Bayern, Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen
- ▶ Tanja Kunze, Sparkassenakademie Bayern



**Wann wir Sie erwarten:**

- ▶ 13. – 14. März 2012 oder
- ▶ 25. – 26. September 2012

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 425,00 Euro





**Neu: Seminar ID 2154: Souverän auftreten, beraten und verkaufen: Ihre „Vier Türöffner zum Erfolg“ im Firmen- und Gewerbekundengeschäft - Basisseminar**

### Was wir Ihnen bieten:

- ▶ Sie treten bereits nach dem Basisseminar spürbar überzeugender auf. Sie erfahren, wie Sie Ihre Persönlichkeit gekonnt einsetzen, um Ihre Geschäftsziele noch effektiver zu erreichen, und welchen Nutzen Ihnen die Erkenntnisse der Gehirnforschung für Ihre Kundenkontakte bieten. Dazu sehen Sie in einem ersten Einblick, wie Sie die vier "Türöffner zum Erfolg" Rhetorik/Dialektik, Etikette, Kleidung und Körpersprache für sich nutzen können und wie diese wirken. Kunden entscheiden in hohem Maße unbewusst. Deshalb lernen Sie, wie Sie das Unterbewusstsein eines Menschen entsprechend Ihrem Beratungsziel konditionieren können. In Rollenspielen haben Sie die Gelegenheit, Ihr Auftreten zu verfeinern, und Sie erhalten individuelle Video-Feedbacks.

### Welche Themen wir für Sie vorbereiten:

- ▶ Kennen Sie den ersten Eindruck den Sie hinterlassen?
- ▶ Bleiben Sie souverän und überzeugend im Gespräch mit Ihrem Firmenkunden
- ▶ Basiswissen zu den „Türöffnern zum Erfolg“:
  - Ihre Rede-Stil
  - Ihr Benimm-Stil
  - Ihre Körpersprache
  - Ihr Dress-Stil
- ▶ So zerstören Sie Ihr Image garantiert – Fettnäpfchen erkennen und vermeiden
- ▶ Situationsanalyse mit Video-Feedback

### Wer sich auf Sie freut:

- ▶ Peter A. Worel, Trainer, Coach und Redner, Buchautor und Experte für überzeugendes Auftreten



### Wann wir Sie erwarten:

- ▶ 06. – 07. Februar 2012 oder
- ▶ 08.- 09. Oktober 2012

### Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:

- ▶ 565,00 Euro





### Seminare zur Stärkung der Beraterpersönlichkeit

#### Was wir Ihnen bieten (Auszug):

- ▶ Sie setzen Ihre eigenen Kommunikationsfähigkeiten bewusst ein und vertiefen psychologische Kenntnisse in Verkaufsgesprächen. In Konfliktsituationen erreichen Sie partnerschaftliche Lösungsmöglichkeiten.
- ▶ Anhand des D.I.S.C.-Verhaltensprofils entdecken Sie Ihre eigenen Stärken und lernen andere besser kennen.
- ▶ Sie erhalten einen Einblick in verschiedene Präsentationstechniken, mit denen Sie komplexe Sachverhalte wirkungsvoll und anschaulich darstellen können. Dadurch erhalten Sie ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten.

#### Welche Themen wir für Sie vorbereiten:

- ▶ ID 2153 Souverän Gespräche mit Firmen- und Gewerbekunden führen - Workshop
- ▶ ID 2281 Stärkung der Verkäuferpersönlichkeit – Erkenne dich selbst, erkenne den Kunden – der Schlüssel für erfolgreiche Verkaufsgespräch
- ▶ ID 2516 Finanzprodukte als Erlebnis verkaufen – Ihr Erlebnisworkshop
- ▶ ID 2519 Mentale und emotionale Stärke im Verkauf – Erfolgreich sich selbst und andere Menschen bewegen – Die Geheimnisse persönlicher Spitzenergebnisse
- ▶ ID 2526 Verkauf unter Profis – Kunden kaufen lassen
- ▶ ID 2616 Finanzkonzepte emotional intelligent verkaufen mit D.I.S.C (nach Prof. J. G. Geier)
- ▶ ID 2691 Basisseminar Emotionale Intelligenz D.I.S.C. (nach Prof. John G. Geier) für Leistungsträger im Markt
- ▶ ID 3213 Sicher und erfolgreich präsentieren

#### Wer sich auf Sie freut:

- ▶ Führungskräfte und Spezialisten aus der Sparkassen-Finanzgruppe, externe Dozenten sowie Referenten der Sparkassenakademie Bayern

#### Wann wir Sie erwarten:

- ▶ 27. - 28. September 2012 für ID 2153
- ▶ 14. - 16. März oder 24. – 26. Oktober 2012 für ID 2281
- ▶ 04. - 05. Oktober 2012 für ID 2516
- ▶ 12. - 13. November 2012 für ID 2519
- ▶ 19. – 20. Juli 2012 für ID 2526
- ▶ 24. – 25. Oktober 2012 für ID 2616
- ▶ 19. - 20. März oder 02. – 03. Juli 2012 für ID 2691
- ▶ 24. - 25. September 2012 für ID 3213



## Individuelle Trainingstage im Geschäft mit Frei- und Heilberuflern

Profitieren Sie von unseren praktischen Erfahrungen...als Berater



### Was wir Ihnen bieten:

- ▶ Sie tauschen sich intensiv mit einem erfahrenen Frei- und Heilberuflerbetreuer aus und diskutieren individuelle Problemstellungen und Handlungsbedarfe Ihrer Wahl.
- ▶ Sie entwickeln gemeinsam eine Strategie zur Vorgehensweise in der Betreuung des Frei- oder Heilberuflers, planen konkret ein Beratungsgespräch, eine Veranstaltung oder Ihre Präsentation vor dem Kunden und seinem Steuerberater.
- ▶ Sie profitieren von vielen Tipps und Anregungen für die Gestaltung Ihrer Geschäftsbeziehung zu dieser speziellen Zielgruppe.

### Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:

- ▶ Die Wahl der Themen erfolgt individuell zwischen Ihnen und Ihrem Unterstützer.

### Wer sich auf Sie freut:

- ▶ Thomas Friese, Sparkassenakademie Bayern,  
Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen



### Wo wir Sie wann erwarten:

- ▶ An Ihrem Arbeitsplatz nach individueller Terminvereinbarung

### Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:

- ▶ 1.300,00 Euro





**Individuell auf Sie als Führungskraft abgestimmte Begleitung.**

**Profitieren Sie von unseren praktischen Erfahrungen...auch als Führungskraft**



**Was wir Ihnen bieten:**

- ▶ Sie stimmen individuell die Ihnen wichtigen Themen mit Ihrem Begleiter ab.
- ▶ Sie beleuchten z.B. den Führungsprozess, erhalten Input zu den Besonderheiten der Zielgruppe oder zu Coachingfragen, führen ein Mitarbeitergespräch oder bereiten einen Jour-Fix vor.
- ▶ Sie erhalten einen dauerhaften Mehrwert durch Austausch und Reflexion.

**Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:**

- ▶ Die Wahl der Themen erfolgt individuell zwischen Ihnen und Ihrem Unterstützer.

**Wer sich auf Sie freut:**

- ▶ Erfahrene Trainer aus der Sparkassen-Finanzgruppe

**Wo wir Sie wann erwarten:**

- ▶ An Ihrem Arbeitsplatz nach individueller Terminvereinbarung

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 1.300,00 Euro

**Sprechen Sie uns an: wir beraten und unterstützen Sie gerne.**



**Der Ausblick**



Wir freuen uns, Ihnen, die Sie in der Betreuung bzw. der Sachbearbeitung von frei- und heilberuflichen Kunden tätig sind, mit dieser flexiblen Seminarreihe ein fundiertes und praxisnahes Qualifizierungsprogramm anbieten zu können.

Auch darüber hinaus werden wir Sie weiterhin mit aktuellen Themenstellungen unterstützen; im Hinblick auf die bisher noch kleine Zielgruppe von Frei- und Heilberuflerberatern haben wir die meisten Bausteine so gestaltet, dass sie auch bereits mit kleinen Gruppen zur Durchführung gelangen können. Dennoch sind wir auf Ihre Unterstützung und Ihre regen Anmeldungen angewiesen, um Ihnen diese intensive und umfangreiche Qualifizierung für Sie als Spezialisten anbieten zu können.



Folgende Bausteine haben wir ab 2012 für Sie in der Planung:

- ▶ Weitere fachliche Spezialisierungen (z.B. Rechtsanwälte, Zahnärzte...)
- ▶ Die Beurteilung von Spezialimmobilien im Gesundheitswesen (Rehakliniken, Pflegeheime, Krankenhäuser...)
- ▶ Beurteilung und Finanzierung von Medizinischen Versorgungszentren
- ▶ Erfahrungsaustausch

Sie haben weitere Wünsche und Anregungen?

Geben Sie uns einen Hinweis. Wir freuen uns darauf!





## Ihr Fahrplan

### Seminarreihe: „Qualifizierung zum Freiberufler-/ Heilberuflerberater“

02-03/2012	04/2012	05/2012	06-07/2012	09/2012	10/2012	11/2012
ID 2130 T: 05.03.	ID 2185 T: 16.04.	ID 2189 T: 21.05.	ID 2139 T: 19.-20.06.	ID 2134 T: 25.-26.09.	ID 2188 T: 15.-16.10.	ID 2058 T: 12.-13.11.
ID 2131 T: 06.-08.03.	ID 2133 T: 17.-19.04.	ID 2187 T: 22.-23.05.			ID 2195 T: 17.10.	ID 2189 T: 16.11.
ID 2195 T: 09.03.		ID 2135 T: 24.05.				
ID 2134 T: 13.-14.03.						
ID 2188 T: 23.-24.03.					ID 2154 T: 08.-09.10.	
ID 2154 T: 06.-07.02.					ID 2516 T: 04.-05.10.	
ID 2281 T: 14.-16.03.			ID 2691 T: 02.-03.07.	ID 3213 T: 24.-25.09.	ID 2616 T: 24.-25.10.	
ID 2691 T: 19.-20.03.			ID 2526 T: 19.-20.07.	ID 2153 T: 27.-28.09.	ID 2281 T: 24.-26.10.	ID 2519 T: 12.-13.11.

### Seminarreihe: „Qualifizierung FB/HB-Berater“ Überblick



#### Die Basisqualifizierung: Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler

- ID 2130 - „Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten“
- ID 2131 - Fit in Finanzierungsfragen – von der Gründung bis zur Nachfolgefrage
- ID 2133 - „Wohin mit dem Geld?“ – Vermögens- und Vorsorgelösungen
- ID 2195 - Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier
- ID 2058 - Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und freie Berufe

#### Die Spezialisierung für Freie Berufe

- ID 2135 - Die besondere Herausforderung Steuerberater – Partner, Multiplikator und Kunde zugleich

#### Die Spezialisierung für Heilberufe: Näher am Puls des Heilberufers

- ID 2188 - Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen
- ID 2189 - Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis
- ID 2187 - Trends, Potenziale und Risiken rund um Praxisübernahme und -nachfolge
- ID 2185 - Erfolgreich mit „Atlas Medicus“
- ID 2163 - Branchen-Know-how „Apotheken“: rezeptfrei oder verschreibungspflichtig

#### Die Berater-Persönlichkeit:

- ID 2153 - Souverän Gespräche mit Firmen- und Gewerbekunden führen – Workshop
  - ID 2154 - Ihre „Vier Türöffner zum Erfolg“ – im Firmen- und Gewerbekundengeschäft – Basisseminar
- Weitere Seminare finden Sie auf Seite 17

- ID 2139 - Lernerfolgskontrolle zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“  
Individueller Trainingstag





### Die Zertifizierung

Die Zulassungsvoraussetzungen zur Lernerfolgskontrolle zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“ erfüllen Sie nach Besuch der Pflichtbausteine sowie zwei Wahlbausteinen.

Zu den **Pflichtbausteinen** gehören...

- ▶ ...aus der Basisqualifizierung:
  - ID 2131 Fit in Finanzierungsfragen – von der Gründung bis zur Nachfolgefrage
  - ID 2133 „Wohin mit dem Geld?“ – Vermögens- und Vorsorgelösungen
- ▶ ...aus der Spezialisierung zum Zertifizierten Finanzberater für Freie Berufe:
  - ID 2135 Die besondere Herausforderung Steuerberater – Partner, Multiplikator und Kunde zugleich
- ▶ ...aus der Spezialisierung zum Zertifizierten Finanzberater für Heilberufe:
  - ID 2188 Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen
  - ID 2189 Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis
- ▶ ...aus dem Baustein „Sparkassen-Finanzkonzept“:
  - ID 2134 Erfolgreich mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe – das Dienstleistungsangebot für Ihre Kunden

Zu den **Wahlbausteinen** gehören...

- ▶ ...aus der Basisqualifizierung:
  - ID 2130 „Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten“
  - ID 2195 Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier
  - ID 2058 Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe
- ▶ ...aus der Spezialisierung zum Zertifizierten Finanzberater für Heilberufe:
  - ID 2187 Trends, Potenziale und Risiken rund um die Praxisübernahme und -nachfolge
  - ID 2185 Erfolgreich mit Atlas Medicus®
- ▶ ...aus dem Baustein „Begleitung“:
  - Individueller Trainingstag im Geschäft mit Frei- und Heilberuflern

Der Titel „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“ ist analog des „Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe“ (CFC) und dem „Zertifizierter Firmenkundenbetreuer/ Kreditanalyst Sparkassen-Finanzgruppe“ auf drei Jahren befristet.

Eine Rezertifizierung ist zu diesem Zeitpunkt möglich. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf Seite 24 dieser Broschüre.





### Baustein ID 2139: Lernerfolgskontrolle zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“

#### Was wir Ihnen bieten:

- ▶ Überprüfung Ihrer Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz in Form einer
  - 90minütigen schriftlichen Aufgabe sowie eines
  - 30minütigen Kolloquiums

#### Welche Inhalte wir für Sie vorbereiten:

- ▶ Kenntnisse aus den Pflichtbausteinen
- ▶ Beratungsgespräch auf Basis einer Fallstudie
- ▶ Im Anschluss an die erfolgreiche Lernerfolgskontrolle findet die Verleihung der Zertifikate im Rahmen einer Abendveranstaltung gemeinsam mit Ihrer Führungskraft statt

#### Wer sich auf Sie freut:

- ▶ Führungskräfte und Spezialisten aus der Sparkassen-Finanzgruppe, externe Dozenten sowie Referenten der Sparkassenakademie Bayern

#### Wann wir Sie erwarten:

- ▶ 19. – 20. Juni 2012
- ▶ 18. Juli 2012 (Abendveranstaltung zur Verleihung der Zertifikate)

#### Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:

- ▶ 495,00 Euro



### Die Rezertifizierung

Eine Rezertifizierung ist analog des „Zertifizierter Financial Consultant Sparkassen-Finanzgruppe“(CFC) und dem „Zertifizierter Firmenkundenbetreuer/Kreditanalyst Sparkassen-Finanzgruppe“ nach drei Jahren möglich und dient der Aufrechterhaltung Ihres Fachwissens.

**Das Zertifikat zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe / Heilberufe“ wird jeweils um drei Jahre verlängert, wenn der Inhaber folgende Punkte erfüllt:**

- ▶ Er verfügt weiterhin über praktische Erfahrungen in diesem Kundensegment
- ▶ Er hat innerhalb von drei Jahren an Weiterbildungsmaßnahmen (inhouse oder extern) im Umfang von mindestens drei Tagen für den Titel „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe“ bzw. von mindestens fünf Tagen für den Titel „Zertifizierter Finanzberater für Heilberufe“ teilgenommen
- ▶ Diese Weiterbildungsmaßnahmen sind im Bildungsprogramm der Sparkassenakademie Bayern enthalten
- ▶ Die Weiterbildungsmaßnahmen sollen aus verschiedene Themengebieten der Seminarreihe stattfinden
- ▶ Eine regelmäßige Dozententätigkeit zu den Themen der Freien Berufe / Heilberufe wird mit maximal drei Tagen anerkannt

**Die Ausstellung des Zertifikats erfolgt auf Antrag Ihrer Personalabteilung.**

**Was Ihre Investition in die Zukunft kostet:**

- ▶ 70,00 Euro



**Wir sind für Sie da**

**Ihr Team vom Bereich Firmenkunden, Immobilien und Kredit**



**Werner Ammerl**

**Bereichsleiter**  
Tel. 0871 504 – 22 78  
E-Mail:  
w.ammerl@s-akaby.de



**Monika Felixberger**

**Sachbearbeiterin**  
Tel. 0871 504 – 22 33  
E-Mail:  
m.felixberger@s-akaby.de



**Thomas Friese**

**Referent**  
Tel. 0871 504 – 22 77  
E-Mail:  
t.friese@s-akaby.de



**Dagmar Hierold**

**Sachbearbeiterin**  
Tel. 0871 504 – 23 59  
E-Mail:  
d.hierold@s-akaby.de



**Magnus Jahrstorfer**

**Referent**  
Tel. 0871 504 – 23 76  
E-Mail:  
m.jahrstorfer@s-akaby.de



**Tanja Kunze**

**Referentin**  
Tel. 0871 504 – 23 85  
E-Mail:  
t.kunze@s-akaby.de

### **Anmeldung**

**Wir freuen uns auf Ihre elektronische Anmeldung über BIKOS-Web.**