


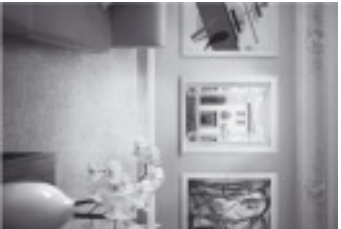


Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie

 Rheinische
Sparkassenakademie

 Finanzgruppe
Sparkassenakademie Niedersachsen

 Sparkassenverband
Baden-Württemberg



Nah am Leben
Das Private Banking der Sparkasse

- **Qualifizierungsprogramm für Private Banker / Relationship Manager / Financial Consultants 2012**

- Leistungsangebot im Verbund der Sparkassenakademien
 - Entwickelt und realisiert durch die Sparkassenakademien Baden-Württemberg (federführend), Bayern, Niedersachsen und der Rheinischen Sparkassenakademie

Inhalt


	Seite
Vorwort	2
Überblick Fachliche und persönliche Professionalisierung für Private Banker/ Financial Consultant	4
Ihre Ansprechpartner	6
Terminübersicht 2012	7
Die fachlichen Qualifizierungswshops	8
Persönliche und vertriebliche Qualifizierung	17

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Pilotierung des DSGVO-Projektes "Vertriebskonzeption Private Banking (Update)" wurde im letzten Jahr erfolgreich abgeschlossen. Die Sparkassenakademien Baden-Württemberg, Bayern, Rheinland und Niedersachsen bietet Ihnen das in diesem Kontext entwickelte und evaluierte Trainings- und Coachingkonzept für Private Banker erneut in 2012 an. Die Qualifizierung erfolgt wie in den beiden Vorjahren auf drei Ebenen:

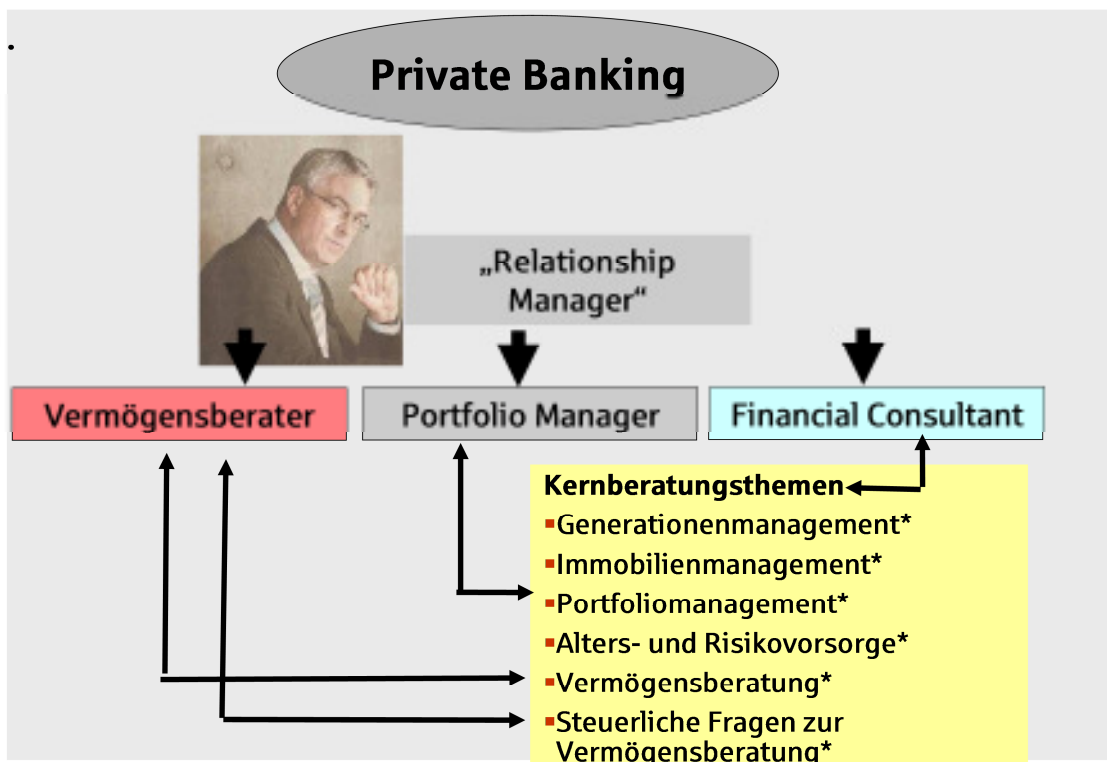
- ➔ Fachlichen Weiterbildung (orientiert sich an den Kernberatungsthemen im Private Banking)
- ➔ Impulse zur Persönlichkeitsentwicklung sowie
- ➔ Verhaltens- und vertriebsorientierte Trainings (Schwerpunkte sind der im Projekt entwickelte "Beratungsprozess mit den Beratungsbögen", die Neu-Kundenakquisition, der Überleitungsprozess sowie individuelle Coachingmodule)

Wir weisen Sie hierbei auf folgende Aspekte hin:

- Alle fachlichen Seminare und Workshops sind aktualisiert und um neue Themen 2012 ergänzt.
- Beachten Sie bitte, dass **alle** Veranstaltungen auch hausintern durchführbar sind. Gerne orientieren wir uns hier an Ihren hausspezifischen Fragestellungen .
- ! • Alle Module (außer die Coachingmodule) sind zur **Rezertifizierung** ("Zertifizierter Financial Consultant--Finanzgruppe") anerkannt.
- Das **Thema "Steuerfragen im Private Banking"** bieten jeweils alle Akademien an.
- Unser **offenes Angebot "Der Beratungsprozess im Private Banking"** richtet sich an Mitarbeiter/-innen im Private Banking, die neu ins Private Banking stoßen und die bereits eingeführte Systematik trainieren wollen oder an Häuser, die den Erfahrungsaustausch zur Beratungssystematik suchen. Darüber hinaus können Sie dieses Modul auch hausintern buchen, wobei wir uns sowohl an den DSGVO Beratungsbögen wie auch den Deka Private Banking Bögen orientieren (Inhalte sind gleich – Layout Unterschiede).
- Das noch offene **Thema "Themenpläne"** im Private Banking werden wir nach Abschluss des im September 2011 beginnenden DSGVO Projektes aufgreifen. Exemplarisch finden Sie ein mögliches Vorgehen i. V. mit dem Workshop "Alters- und Risikovorsorge skizziert".

- Das Thema "**Neukundenakquisition im Private Banking**" bieten wir in 2012 mit einem neuen Referenten an.
- Die Rückmeldungen der Pilotsparkassen zum Qualifizierungskonzept der Akademien sind allesamt positiv. Gerne nennen wir Ihnen Referenzen.
- **Weitergehende Angebote** für das Beratungssegment Private Banking / Top-Vermögensmanagement entnehmen Sie den jeweiligen Ausschreibungen der Regionalakademien (z. B. Tagungen im Private Banking; Leiten und Führen im Private Banking; Ausbildungsgang zum Generationenmanager (DSA) u.s.w.).

Das Trainings- und Coachingkonzept richtet sich an die nachfolgend dargestellten Zielgruppen und Spezialisten im Private Banking/Top Vermögensmanagement.



Wir wünschen Ihnen auch in 2012 interessante Erfahrungen, anspruchsvolle fachliche Diskussionen und ein intensives 'Networking' beim Besuch der Workshops und Seminare sowie eine erfolgreiche Umsetzung in Ihre Beratungspraxis.

Mit freundlichen Grüßen
Ihre
Rheinische Sparkassenakademie
Sparkassenakademie Baden-Württemberg
Sparkassenakademie Bayern
Sparkassenakademie Niedersachsen

Übersicht: Fachliche und persönliche Professionalisierung für PB/Financial Consultant (Leistungsangebot im Verbund der Sparkassenakademien)



*Seminargebot der Akademien, individuelle Festlegung nach persönlicher Entwicklungsbedarfsanalyse; ** Individuelle Module der Sparkassen-/akademien unter Einbezug externer Unterstützung (z.B. IT-Anwendungen); Die Ausbildungen sind für einzelne Personen individuell wählbar; systematische und regelmäßige Entwicklung des gesamten Teams wird empfohlen!

Zu allen **fachlichen Themen** werden jährlich aktualisierte Workshops mit hochkarätigen Fachspezialisten angeboten, die in intensiven Diskussionen Praxisfälle und Best Practice der Teilnehmer/-innen aufgreifen. Vertriebsansätze, die in kurzen Rollensequenzen geübt werden stehen hier ebenso auf dem Programm wie Elemente der kollegialen Beratung.

Individuelle persönliche und vertriebliche Entwicklung des Private Bankers:

- Herzstück im Vertrieb ist der Baustein "Der Beratungsprozess im Private Banking-Die Beratungsbögen kompetent und sicher einsetzen". Dieses Modul haben inzwischen ca. 150 Private Banker bundesweit besucht. In interaktiven Übungen und Diskussionen wird der Einsatz der im "Update Private Banking Projekt 2009" des DSGV entwickelten Umsetzungsbögen ("Ihre Strategie", das Gesprächsprotokoll, die Vertiefung der Kernberatungsthemen, die Imagebroschüre und die Ergebnisdokumentation) erprobt.
- Dem Thema "Neukundenakquisition" widmen sich die Module "Professionelle Kundengewinnung bei Kundenveranstaltungen im Private Ban-

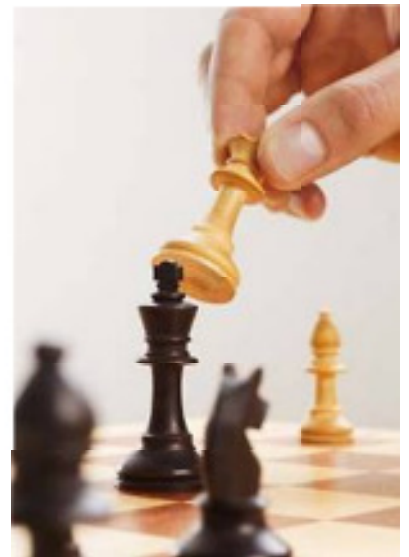
king", und "Kunden erfolgreich überleiten im Private Banking" z. B. aus dem Firmenkundenbereich. Das Modul "Neukundenakquisition" ergänzt die Thematik um weitere Vertriebswege.

- Das Thema "Persönlichkeit im Private Banking" wird sowohl in offenen Veranstaltungen als auch durch individuelles Coaching/Training am Arbeitsplatz (TaA) begleitet.

Detaillierte Informationen zu den Inhalten finden Sie in den nachfolgenden Veranstaltungsbeschreibungen. Bitte beachten Sie die Durchführung in den verschiedenen Regionen.

Erfolgsfaktoren

- ✓ Top-Qualifizierung/Weiterqualifizierung für Private Banking Berater/-innen, Financial Consultants
- ✓ Modulares Konzept - ermöglicht höchstmögliche Flexibilität
- ✓ In der Pilotierung 2010 bundesweit erprobtes und evaluiertes Konzept
- ✓ Bietet Bausteine für "Neueinsteiger" und "Erfahrene" im Private Banking
- ✓ Alle Module sind auch als hausinterne Veranstaltungen buchbar
- ✓ Top Referenten: interne/externe Experten und Spezialisten bringen eigene Beratungspraxis ein
- ✓ Bundesweites Netzwerk der Teilnehmer/-innen
- ✓ Ideal abgestimmte Lerninhalte
- ✓ Bedarfsgerechte Qualifikation
- ✓ Praxisorientierte Lernmethoden
- ✓ Anerkennung der Module zur Rezertifizierung ("Zertifizierter Financial Consultant-
S-Finanzgruppe")



Ihre Ansprechpartner/-innen
Ein Leistungsangebot der Sparkassenakademien:
Entwickelt und durchgeführt durch die Sparkassenakademien...

Sparkassenakademie Baden-Württemberg - federführend

Renate Göttert, Tel.: 0171 9938939

renate.goettert@sv-bw.de

Silvana Zinkmüller, Tel.: 07158 182-532

silvana.zinkmueller@sv-bw.de

www.spk-akademie.de



Sparkassenakademie Bayern

Daniel Egger, Tel.: 0871 504-2356

d.egger@s-akaby.de

Monika Boos, Tel.: 0871 504-2295

m.boos@s-akaby.de

www.sparkassenakademie-bayern.de



Sparkassenverband Bayern
Sparkassenakademie



Sparkassenakademie Niedersachsen

Klaus-Dieter Drewes, Tel.: 0511 3603-549

klaus-dieter.drewes@svn.de

Frank Meereis, Tel.: 0511 3603-548

frank.meereis@svn.de

Markus Bachmann, Tel.: 0511 3603-792

markus.bachmann@svn.de

www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen/bildungsprogramm



Rheinische Sparkassenakademie

Robert Schulze, Tel.: 0211 3892-546

robert.schulze@rsgv.de

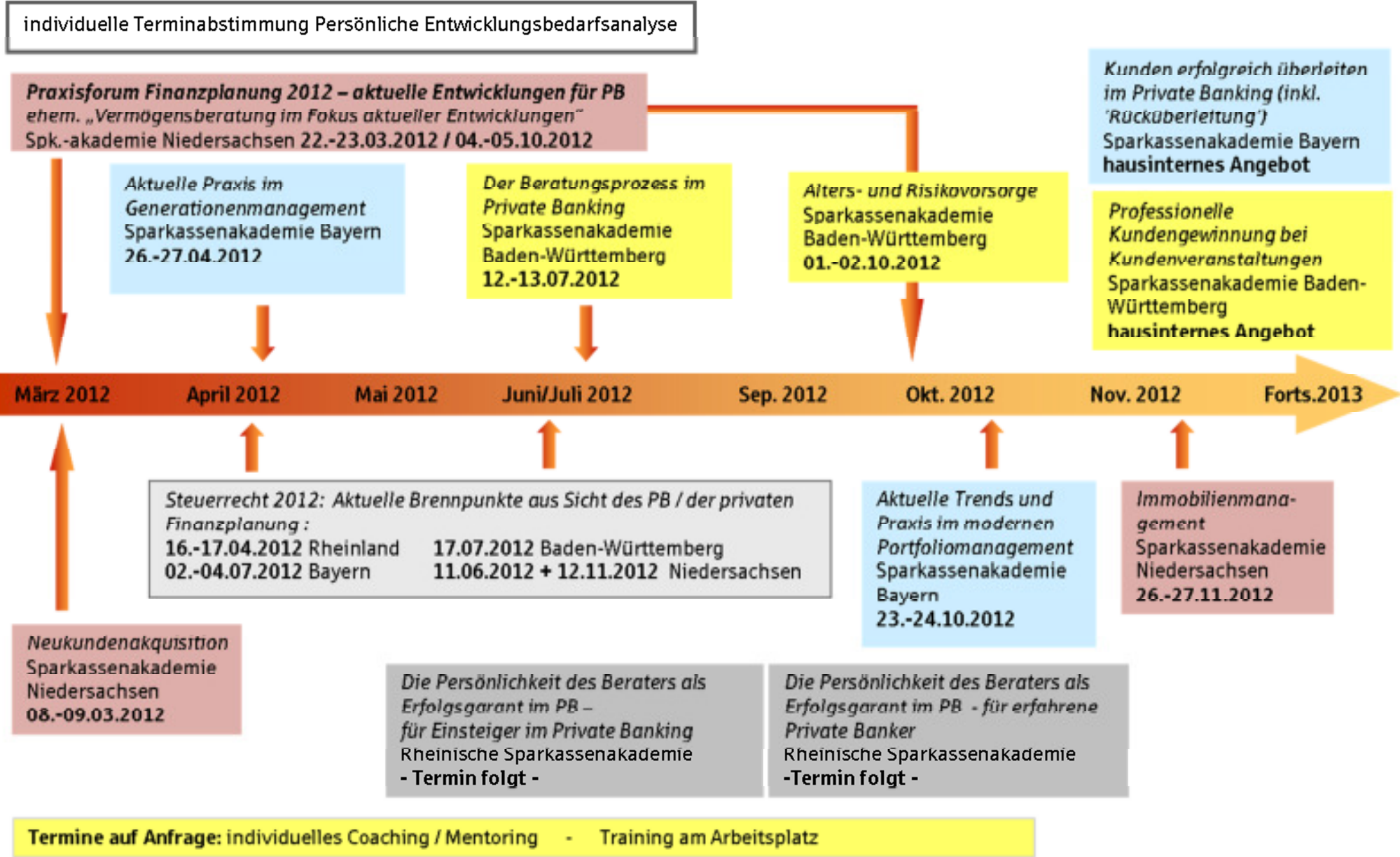
Anna-Carina Rothardt; Tel.: 0211 3892-549

Anna.Rothardt@rsgv.de

www.rheinische-sparkassenakademie.de



Terminübersicht 2012



Workshop "Aktuelle Praxis im Generationenmanagement für Private Banker / Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer vertiefen ihr bereits umfangreiches Wissen in Bezug auf Nachfolgeplanungen und die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen bei großen Vermögensübertragungen.

Die zeitlichen Abläufe richten sich nach den Bedürfnissen und Wünschen der Teilnehmer/-innen und können daher von der nachfolgenden Übersicht abweichen. Der Workshop ist sehr stark praxisorientiert.

Hinweis: Die Veranstaltung baut auf den Inhalten des Seminars 2250 auf.

Lerninhalte

- Erstgespräch mit dem Kunden
 - Welche Punkte sind zwingend zu klären?
 - Praktische Fälle
- Situation vor dem Erbfall
 - Welche Vorsorgeregelungen sollten aus Sicht der Bank unbedingt vorhanden sein?
 - Besonderheiten für Unternehmer
- Situation nach dem Erbfall
 - Worauf hat die Bank besonders zu achten?
(Vertrag zu Gunsten Dritter; Sparbuch; Oder- und Und-Konten)
- Praktische Fälle und Diskussion in der Gruppe
- Themenwünsche oder Teilnehmer können bereits im Vorfeld erhoben werden und in den Workshops einfließen.



Referent

Dr. jur. Michael Bonefeld

Kanzlei für Erbrecht und Vermögensnachfolge
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Erbrecht und Familienrecht, Schriftleiter Zeitschrift f.d. Steuer- und erbrechtspraxis (Zerb), Vorsitzender des Deutschen Nachlassgerichtstages e.V., Referent an der European Business School, Intensivstudium Estate Planning

Termin

26.-27.04.2012

Anmeldeschluss

26.02.2012

Veranstaltungsnummer

ID 2251 201

Preisinformation

750,00 EUR

zzgl. Übernachtung und Verpflegung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie Bayern,
Bürgermeister Zeiler Str. 1 in
84036 Landshut

Workshop "Alters- und Risikovorsorge für Private Banker/Financial Consultants (ggf. incl. Themenpläne PB)"

Veranstaltungsziele

Jährlicher Workshop mit Aktualisierungsschwerpunkt zum Thema Alters- und Risikovorsorge für Private Banker und Financial Consultants

- Umsetzung aktueller Entwicklungen zum Thema Alters- und Risikovorsorge in die Praxis
- Bearbeitung an Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis
- Vertiefung des Fachwissens zur Alters und Risikovorsorge
- Gezielte, professionelle Ansprache bei Private Banking Kunden
- Einsatz der Themenpläne 'Vorsorgemanagement' und 'Risikoabsicherung' aus dem DSGVO Projekt 'Update Private Banking'

Lerninhalte

- aktuelle Themen aus dem Vorsorge- und Versicherungsbereich (Entwicklungen aus dem AltEinkG, Altersgrenzenanpassungsgesetz, Bürgerentlastungsgesetz)
- Vertriebsansätze und Gestaltungsmöglichkeiten bei unterschiedlichen Zielgruppen: Selbständige & Freiberufler; Gesellschafter-Geschäftsführern, Arbeitnehmer und Beamte
- Altersvorsorge für Firmenkunden - spezielle Kundenbedarfe
- Produkt-Nutzen-Matrix für unterschiedliche Versorgungsbausteine (Alters-, Hinterbliebenen-, Berufsunfähigkeitsabsicherung); steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen
- Rahmenbedingungen Pensionszusage - aktuelle Gesetzesänderungen
- Übungen zu den Themenplänen im Private Banking: Die Themenpläne bei Ihren Fällen, Detailfragen an den Kunden, Hintergründe, Einsatzmöglichkeiten
- Input-Vorträge, fachliche Diskussionen und Beispiele aus der Private Banking Praxis der Teilnehmer/-innen



Referent/-in

Ernst Biedermann

Bankbetriebswirt (IHK), Versicherungsfachmann (BWV),
Trainer, eb training-consulting-projektmanagement

Renate Göttert

Dipl.-Kauffrau, Personalberaterin,
Sparkassenakademie Baden-Württemberg

Termin

01.-02.10.2012

Anmeldeschluss

03.09.2012

Veranstaltungsnummer

35312400

Preisinformation

890,00 EUR (bei 2 Trainern)
zzgl. Übernachtung und Verpflegung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie Baden-
Württemberg, Kirchstraße 120
in 73765 Neuhausen a.d.F.

Workshop "Praxisforum Finanzplanung 2012 – aktuelle Entwicklungen für Private Banker/Financial Consultant"
früherer Titel: "Vermögensberatung im Fokus aktueller Entwicklungen"

Veranstaltungsziele

- rechtliche und fachliche Trends und Entwicklungen in der Vermögensberatung für Private Banker und Financial Consultants
- Umsetzung aktueller Herausforderungen in die Praxis
- Bearbeitung von Praxisfällen aus dem Teilnehmerkreis

Lerninhalte

- Marktumfeld und Qualitätssicherung
- Deutsches und europäisches Anlagerecht praxisorientiert umsetzen
- Chancen zukünftiger Entwicklungen rechtzeitig nutzen und aufgreifen
- Neueste Trends bei Kapitalmarktprodukten
- Aktuelle Vertriebsansätze und Ideen kundenorientiert umsetzen



Referent

Hans Nickel

Dipl.-Kaufmann, Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement

Termine

22.-23.03.2012

04.-05.10.2012

Anmeldeschluss

01.03.2012

13.09.2012

Veranstaltungsnummer

12.854.01.01

12.854.01.02

Preisinformation

890,00 EUR

zzgl. Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie

Niedersachsen, Schiffgraben

6-8 in 30159 Hannover

Workshop "Steuerrecht 2012: Aktuelle Brennpunkte aus Sicht des Private Banking / der privaten Finanzplanung"

Veranstaltungsziele

Die Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen stellen immer höhere Anforderungen an das Private Banking bzw. die private Finanzplanung. Das Seminar bietet wertvolle Informationen, um vorhandenes Steuerwissen zu aktualisieren und zu vertiefen. Und zwar auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Fachliteratur. Zahlreiche Beispiele und konkrete Handlungsempfehlungen bieten Lösungsansätze für die Beratungspraxis.

Lerninhalte

- Fallstudien zu neuen Themen des Steuerrechts aus Sicht des Private Banking bzw. der privaten Finanzplanung mit Lösungshinweisen
- Aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung zur Besteuerung privater Kapitalanlagen
- Praxisbezogene Hinweise zur Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte
- Abgeltungssteuer: Fragen und Antworten aus Sicht der Beratungspraxis
- Neue steuerliche Entwicklungen bei Immobilienanlagen
- Aktuelle steuerliche Entwicklungen im Bereich der internationalen Kapitalanlage
- Steuerliche Beratungs- und Vertriebschancen bei sich wandelnden Rahmenbedingungen (Checkliste für qualifizierte Beratungsgespräche 2012)



Hinweis:

Das Thema Steuern im PB bieten alle Akademien an!

Referenten

Hans Nickel

Dipl.-Kaufmann, Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement

Termine

17.07.2012

Anmeldeschluss

19.06.2012

Veranstaltungsnummer

35312300 Sparkassenakademie Baden-Württemberg

Preisinformation

480,00 EUR

zzgl Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie

Baden-Württemberg, Neuhausen

Workshop "Spezielle Steuerfragen bei Kapitalanlagen für Top-Kunden"

Veranstaltungsziele

Die Teilnehmer beherrschen die Grundsätze für die Besteuerung der Kapitaleinkünfte und für die Beurteilung von Einkünften aus Beteiligungen. Sie können mit der steuerlichen Behandlung von Auslandsanlagen sicher umgehen und die Vorschriften der Verlustverrechnungsmöglichkeiten anwenden. Aktuelle Tendenzen in der Rechtsprechung und Gesetzgebung können in der Praxis mittels Strategien umgesetzt werden. Anhand von aktuellen Kundensituationen können viele steuerliche Fragen analysiert und besprochen werden.

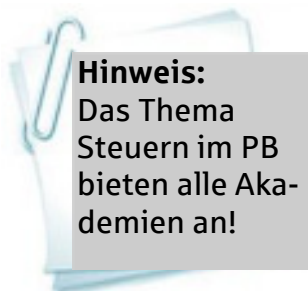
Lerninhalte

Fallstudien zu neuen Themen des Steuerrechts aus Sicht des Private Banking bzw. der privaten Finanzplanung mit Lösungshinweisen

1. Grundsätze der Besteuerung
2. Einzelne Kapitalerträge
 - 2.1 inländische und ausländische Aktien
 - 2.2 Rentenpapiere und Kontoanlagen
 - 2.3 Finanzinnovationen und Garantieprodukte
 - 2.4 Zertifikate
 - 2.5 Wertpapiere in Fremdwährung
 - 2.6 Investmentfonds
 - 2.7 Termingeschäfte
 - 2.8 Versicherungen
3. Einbehalt der Kapitalertragsteuer
4. Sondersteuertarif und Veranlagung
5. Geschlossene Fonds

Teilnahmevoraussetzung:

Solide steuerliche Kenntnisse werden vorausgesetzt. Im Seminar werden ausschließlich kunden- und beratungsorientierte Sachverhalte zum Thema "Steuerrecht bei Einkünften aus Kapitalvermögen" behandelt.



Referentin
Regine Baier
Sparkassenverband
Bayern

Termine
02.-03.07.2012

Anmeldeschluss
03.05.2012

Veranstaltungsnummer
2249 201 Sparkassenakademie Bayern

Preisinformation
350,00 EUR
zzgl Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsorte
Sparkassenakademie
Bayern, Landshut

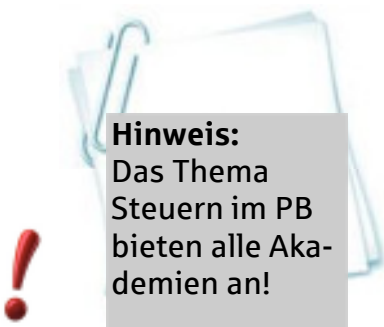
Workshop " Aktuelle steuerliche Fragen zur kundenorientierten Anlageberatung im Private Banking 2012"

Veranstaltungsziele

Zahlreiche Beispiele und praxisbezogene Gestaltungshinweise geben Denkanstöße für qualifizierte Beratungsgespräche. Bei der Auswahl der Themenschwerpunkte werden praxisrelevante Bereiche besonders berücksichtigt und so aufbereitet, dass das vermittelte Fachwissen unmittelbar angewendet werden kann.

Lerninhalte

- Fallstudien zu aktuellen Themen des Steuerrechts aus Sicht der Anlageberatung
- Praxis der Kapitalanlagebesteuerung: Neue Entwicklungen in Gesetzgebung und Finanzrechtsprechung
- Neuerungen und Perspektiven weiterer Gesetzgebung zur Abgeltungsteuer
- Steuerrechtsänderungen durch das OGAW-IV-Umsetzungsgesetz
- Zinsbesteuerung im europäischen Raum: Neue Tendenzen
- Anlage KAP und Steuerbescheinigung aktuell: Erläuterungen mit Praxishinweisen
- Steuerliche Beratungs- und Vertriebsansätze aus dem Blickwinkel der Anlageberatung
- Entwicklungslinien im deutschen und europäischen Steuerrecht: Worauf muss sich die Anlageberatung einstellen?
- Denkanstöße für qualifizierte steuerliche Beratungsgespräche



Referent

Hans Nickel

Dipl.-Kaufmann, Leiter des Instituts
für Europäisches Vermögensmanagement

Termine

16.-17.04.2012

Anmeldeschluss

05.03.2012

Veranstaltungsnummer

3.19.204 Rheinische Sparkassenakademie

Preisinformation

540,00 EUR

zzgl. Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsorte

Rheinische Sparkassenakademie Düsseldorf

Aktuelle Vertiefungsfragen zur steuerrechtlichen Behandlung des Wertpapiervermögens in der privaten Finanzplanung 2012

Veranstaltungsziele

Die Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen stellen immer höhere Anforderungen an das Private Banking bzw. die private Finanzplanung. Das Seminar bietet wertvolle Informationen, um vorhandenes Steuerwissen zu aktualisieren und zu vertiefen. Und zwar auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Fachliteratur. Zahlreiche Beispiele und konkrete Handlungsempfehlungen bieten Lösungsansätze für die Beratungspraxis.

Lerninhalte

- Fallstudien zu neuen Themen des Steuerrechts aus Sicht des Private Banking bzw. der privaten Finanzplanung mit Lösungshinweisen
- Aktuelle Entwicklungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung zur Besteuerung privater Kapitalanlagen
- Praxisbezogene Hinweise zur Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte
- Abgeltungssteuer: Fragen und Antworten aus Sicht der Beratungspraxis
- Neue steuerliche Entwicklungen bei Immobilienanlagen
- Aktuelle steuerliche Entwicklungen im Bereich der internationalen Kapitalanlage
- Steuerliche Beratungs- und Vertriebschancen bei sich wandelnden Rahmenbedingungen (Checkliste für qualifizierte Beratungsgespräche 2012)



Hinweis:

Das Thema
Steuern im PB
bieten alle Aka-
demien an!

Referenten

Hans Nickel

Dipl.-Kaufmann, Leiter des Instituts
für Europäisches Vermögensmanagement

Termine

11.06.2012

12.11.2012

Anmeldeschluss

10.05.2012

11.10.2012

Veranstaltungsnummer

12.854.02.02

Preisinformation

445,00 EUR

zzgl. Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie

Niedersachsen, Schiffgraben

6-8 in 30159 Hannover

Workshop "Immobilienmanagement für Private Banker/Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

Jährlicher Workshop zum Immobilienmanagement mit Expertenrunde, Echkundenfälle, Best-Practice

Die Teilnehmer-/innen werden über die aktuellen Trends in der Vermögensanlage informiert, um vermögende Kunden in dieser Assetklasse optimal beraten zu können.

Lerninhalte

Die Inhalte werden nach aktuellen Trends kurzfristig festgelegt. Mögliche Themen sind:

- Immobilienmärkte aktuell und Prognosen
- Entwicklung Immobilienfonds und Bericht aus dem Fondsmanagement
- Spezialthemen: z.B. Internationaler Ankauf und Verkauf von Immobilien
- Immobilienbewertung,
- Immobilienmarketing
- Aktuelle Themen: z.B. Fondsschließungen oder Krise am US-amerikanischen Immobilienmarkt
- Anwendung der theoretischen Fachkenntnisse in Praxisfällen



Referent

Stefan Klähne

Betriebswirt, Master of Arts in Erwachsenenbildung und Personalentwicklung, psychologischer Berater/Personal Coach

Termin

26.-27.11.12

Anmeldeschluss

25.10.2012

Veranstaltungsnummer

12.617.12.01

Preisinformation

780,00 EUR

inkl. Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie

Niedersachsen, Schiffgraben

6-8 in 30159 Hannover

**Workshop "Aktuelle Trends und Praxis im modernen Portfoliomanagement für
Private Banker/Financial Consultants"**
"Modernes Portfoliomanagement in der praktischen Anwendung" AufbauSeminar

Veranstaltungsziele

- Vertiefung des Fachwissens im Portfoliomanagement für Private Banker und Financial Consultant
- Aktuelle Tendenzen im Portfoliomanagement

Sie werden mit diesem Seminar für Ihren Wertpapierkunden zu einem unentbehrlichen Begleiter seiner Vermögensstrategie. Sie lernen, dass sich die "scheinbar konkurrierenden Ziele Risiko und Rendite" für Ihren Kunden auflösen. Die das Seminar begleitenden Fallstudien helfen, die Theorie unmittelbar in die Praxis umzusetzen.

Lerninhalte

- Asset Allocation Prozess (Formen, Allokationsbeispiele)
- Rendite/Risiko-Eigenschaften verschiedener Asset-Klassen
- Strategische Asset Allocation im Mean Variance-Ansatz
- Capital Asset Pricing Model (CAPM)
- Taktische Asset Allocation (Motivation, Ansätze)
- Portfolio Insurance und Dynamische Asset Allocation
- Praktische Fragen des Portfoliomanagements (Rendite- und Risikoprognosen; aktives/passives Portfoliomanagement, Absicherung Währungsrisiken)
- Neue Entwicklungen in der Portfoliotheorie (Value at Risk, Monte-Carlo Ansätze..)
- Performancemessung (GIPS Standard, klassische / alternative Performancemaße)
- Anwendung der theoretischen Fachkenntnisse in Praxisfällen



Referent

Dr. Reinhold Hafner

Geschäftsführer Fa. risklab GmbH

Hinweis:

Grundlagen der Portfoliotheorie und finanzmathematisches Basiswissen werden vorausgesetzt (siehe Veranstaltung 2271 101). – **nicht inhouse buchbar!**
Grundlagenseminar: ID 2271 201 am 22.10.2012

Termin

23.-24.10.2012

Anmeldeschluss

01.07.2012

Veranstaltungsnummer

ID 2272 201

Preisinformation

765,00 EUR

zzgl. Übernachtung und Verpflegung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie Bayern,
Bürgermeister Zeiler Str. 1 in
84036 Landshut

Seminar "Die Persönlichkeit des Beraters als Erfolgsgarant im Private Banking - für Einsteiger"

Veranstaltungsziele

Stärkung der Persönlichkeit und des Relationship-Managements

- Einheitliches Verständnis für die Kundenbetreuung im Private Banking/ Top-Vermögensmanagement
- Bewusstsein für die Anforderungen der Betreuung von Private Banking-Kunden
- Vertrauensaufbau durch Vermittlung des persönlichen Leistungsprofils und der Beratungsstandards
- Nutzung des Teams für eine erfolgreiche Kundenbetreuung



Hinweis:

Diese Veranstaltung wird mit einem neuen Referenten inhaltlich komplett neu konzipiert!

Termin

Termin folgt
Robert Schulze, Tel.: 0211 3892-546

Anmeldeschluss

Veranstaltungsnummer

Kz. 3.01.607

Preisinformation

Veranstaltungsort

Rheinische Sparkassenakademie,
Kirchfeldstraße 60 in 40217
Düsseldorf

Seminar "Die Persönlichkeit des Beraters als Erfolgsgarant im Private Banking - für erfahrene PB / FC"

Veranstaltungsziele

Stärkung der Persönlichkeit und des Relationship-Managements:

- Einheitliches Verständnis für die Kundenbetreuung im Private Banking/
Top-Vermögensmanagement
- Bewusstsein für die Anforderungen der Betreuung von Private Banking-Kunden
- Vertrauensaufbau durch Vermittlung des persönlichen Leistungsprofils und der
Beratungsstandards
- Nutzung des Teams für eine erfolgreiche Kundenbetreuung



Hinweis:

Diese Veranstaltung
wird mit einem neuen
Referenten inhaltlich
komplett neu konzi-
piert !

Termin

Termin folgt
Robert Schulze, Tel.: 0211 3892-546

Anmeldeschluss

Veranstaltungsnummer

Kz. 3.01.608

Preisinformation

Veranstaltungsort

Rheinische Sparkassenakademie,
Kirchfeldstraße 60 in 40217
Düsseldorf

Seminar "Der Beratungsprozess im Private Banking-Die Beratungsbögen kompetent und sicher einsetzen"

Veranstaltungsziele

- Klärung der Bedeutung des Beratungsprozesses für die ganzheitliche Beratung und Sicherung der Qualität
- Beratungsgespräche mit den Beratungstools ('Ihre Strategie', Gesprächsprotokoll 'Ihre Strategie', 'Ergebnisdokumentation') aus dem DSGVO Projekt 'Update Private Banking' kompetent und sicher führen
- Ganzheitliche Betrachtung komplexer Kundensituationen im Private Banking unter dem Aspekt der Kernberatungsthemen im Private Banking
- Anwendungsübungen zu den Beratungstools aus dem Update Private Banking Projekt in vertiefenden Übungen

Lerninhalte

- Sensibilisierung für die Zielgruppe: Lebensstile, Einstellungen und Erwartungen der Vermögenden
- Der Beratungsprozess im Private Banking: Systematik, Aufbau, Nutzen für den Kunden
- Das Leistungsversprechen im Private Banking: "Was wir können – was wir nicht können" auf Basis der Private Banking Philosophie und der Imagebroschüre
- Gesprächseinstiege bei 'Bestandskunden' und 'Neukunden' im Rahmen des Strategiegelgesprächs
- Das PB - Team nutzen: Expertenkonferenzen zur Gesprächsvorbereitung / Lösungsfindung
- Leitfaden durch das Strategiegelgespräch (sich emotional auf den Kunden einlassen und seine beruflichen, wirtschaftlichen und persönlichen Pläne erfragen)
- Gesprächsprotokoll: Dokumentation 'in der Sprache des Kunden', verbindliche Vereinbarungen und Schritte für die zukünftige Betreuung
- Die Vertiefung der Ist-Situation des Kunden anhand der im Strategiegelgespräch aufgedeckten Kernberatungsthemen
- Die Ergebnisdokumentation für den Kunden - vertriebs- und kundenorientiert kommunizieren
- Arbeit mit Kundenfällen, Einsatzchecklisten



Referent/-in

Renate Göttert

Dipl.-Kauffrau, Personalberaterin,
Sparkassenakademie Baden-Württemberg

Klaus-Dieter Drewes

Sparkassenbetriebswirt, Berater und Trainer,
Sparkassenakademie Niedersachsen

Termin

12.-13.07.2012

weitere Termine auf Anfrage

Anmeldeschluss

14.06.2012

Veranstaltungsnummer

35313200

Preisinformation

750,00 EUR

zzgl. Verpflegung, zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie Baden-
Württemberg, Kirchstraße 120 in
73765 Neuhausen a.d.F.

Workshop "Kunden erfolgreich überleiten im Private Banking (incl. 'Rücküberleitung')"

Veranstaltungsziele

Workshop als hausinternes Modul buchbar mit Klärung der internen Überleitungsmodalitäten optional mit Evaluation

- Klärung der Rollen im Überleitungsprozess
- Definition der Verantwortlichkeiten
- Transparenz über erfolgskritische Rahmenbedingungen sowie von Erfolgsfaktoren im Überleitungsprozess
- Erfolgreiche Ansprache des Kunden auf das Thema 'Wechsel in eine andere Betreuungseinheit' (Überleitung und Rücküberleitung) unter Berücksichtigung der emotionalen und sachlichen Ebene
- Vertrauensaufbau beim Kunden für den Veränderungsprozess, Mehrwert schaffen
- Umgang mit Hindernissen bei der Überleitung und Rücküberleitung und Optimierung des Lerntransfers

Lerninhalte

1. *WS mit Entscheidern: "Kundenpotentiale sichern durch Überleitung", 0,5 Tage:*

- Positionierung des Überleitungs- und Rücküberleitungsprozesses
- Erfolgs- und Unterstützungsfaktoren für einen optimierten Lerntransfer (Kennzahlen)
- Risiken und Chancen
- Interne Kommunikation definieren

2. *Seminar Effiziente Kundenüberleitung, 2 Tage (auch 1 + 1 buchbar)*

- Rollen und Verantwortlichkeiten der Beteiligten im Überleitungsprozess darstellen
- Struktur und Aufgaben im Überleitungsprozess: System, Verhalten, Kunden
- Emotionale (persönliche) und sachliche Aspekte der Kundenübergabe für Übergebende und Übernehmende (Partner einbinden)
- Umgang mit ausgewählten Kunden und deren Ansprache
- Gesprächsvorbereitung und -durchführung im Veränderungsprozess
- Kundenorientierte Ansprache auf den Wechsel in eine andere Betreuungseinheit
- Vertrauensauf und -ausbau bei Kunden inklusive Potentialermittlung
- Kommunikation im Überleitungsprozess
- Entwicklung eines Aktionsplans (3. Optional, 0,5 Tage: WS Lerntransfer)



Referent

Experten von LearnVision, u. a. Peter Breuers zertifizierter Trainer für Führungskräfteentwicklung und Vertrieb

Termin

Termine werden bei Interesse jeweils individuell vereinbart – hausinterne Durchführung

Preisinformation

auf Anfrage und nach Teilnehmerzahl

Anmeldeschluss

Veranstaltungsnummer

2299 ff

Sparkassenakademie
Bayern

Workshop "Professionelle Kundengewinnung bei Kundenveranstaltungen für Private Banker / Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

Lernziele für die hauspezifische Durchführung

- Professionelle Begleitung von Kunden bei einer hausinternen Veranstaltung (wie z. B. Golf, Weinseminar, Family-Office-Abend, Veranstaltungen sportlicher und kultureller Art)
- Effiziente Nutzung von Veranstaltungen für Neukundenkontakte, Beziehungsmanagement und Entwicklung von Anspracheideen
- Aufbau von Neukontakten und Beziehungsmanagement
- Steuerung des Lernprozesses vor, während und nach der Veranstaltung

Lerninhalte (hausinterne Durchführung)

- (1) Workshop zur Neukundengewinnung (1 Tag)
 - Zielsetzung der Veranstaltung
 - Auswahl der potentiellen Kunden und deren Ansprache
 - Gesprächsvorbereitung und -durchführung
 - Situationsbedingtes Verhalten - Best-Practise
 - Coachingprozess definieren
 - Vertrauensaufbau zu Neukunden
 - Entwicklung eines Aktionsplans zur Neukundengewinnung
- (2) Praxisphase, intern
 - Umsetzung des Aktionsplans zur Neukundengewinnung
- (3) Veranstaltungsvorbereitung, direkt vor der Veranstaltung (0,5 Tage - 1 Tag)
 - Positionierung von Coaching bei der Veranstaltung (Was und Warum)
 - Verhalten in klassischen Veranstaltungssituationen
 - Ansprache und Vertrauensaufbau zu Neukunden
 - Persönliche Vor- und Nachbereitung von Veranstaltungen
- (4) Veranstaltung mit Coaching (0,5 - 1 Tag)
 - Persönliches Coaching durch den Trainer während der Veranstaltung zur permanenten Verbesserung im laufenden Prozess
- (5) Feedback, nach der Veranstaltung (0,5 Tage)
 - Team- und persönliches Feedback
 - Erkenntnisse und Verbesserungspotentiale

Modulares Lernkonzept und Lerninhalte:
Variante 1: Phase 1 bis 5 od.
Variante 2: Phase 3 bis 5



Referent

Peter Breuers

Zertifizierter Trainer für Führungskräfteentwicklung und Vertrieb, LearnVision

Termin

01.-02.12.2011

hausinterne Termine bitte individuell vereinbaren

Preisinformation

auf Anfrage und nach Teilnehmerzahl / gebuchte Module

Anmeldeschluss

01.11.2011

Veranstaltungsnummer

35312510

Sparkassenakademie
Baden-Württemberg

Workshop "Neukundenakquisition für Private Banker/Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

- Klärung der Bedeutung und der Rahmenbedingungen der Neukundenakquisition
- Erfolgreiche Ansprache des Kunden auf das Thema 'Aufbau einer neuen Sparkassen- bzw. Bankverbindung'
- Erfolgreicher erster Vertrauensaufbau beim Kontaktgespräch

Lerninhalte

- Die Einstellung des Beraters zur Neukundenakquisition
- Neukundenakquisition durch Empfehlung
- Schritte einer professionellen Empfehlungsstrategie
- Verbindlichkeit in der Neukundenakquisition
- Reaktion auf typische Kundeneinwände
- Gute Kandidaten für das Empfehlungsgeschäft
- Umsetzung der Kundenansprachen in der Verkaufspraxis



Referent

*Joachim Wittig,
PraxisTraining live, Berlin*

Termin

08.-09.03.2012

Anmeldeschluss

16.02.2012

Veranstaltungsnummer

12.617.10.01

Preisinformation

790,00 EUR

zzgl. Tagesbewirtung; zzgl. Übernachtung

Veranstaltungsort

Sparkassenakademie
Niedersachsen, Schiffgraben
6-8 in 30159 Hannover

Praxisphase "Training am Arbeitsplatz für Private Banker und Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

Individualbaustein / Einzelcoaching

- Praxisbegleitung und Feedback des Private Bankers in der Echkundensituation
- Ausschöpfung von Potenzialen aus Kundengesprächen

Lerninhalte

- Gezielte Ansprache und Betreuung bedeutsamer Kundenzielgruppen
- Gesprächsstrategie und Vorbereitung des Kundengesprächs; individuelle Zielsetzung für das beobachtete Kundengespräch
- Gesprächs- und Praxisbegleitung sowie damit verbundenes Feedback
- Individuelle Lösungsfindung auf Basis der beobachteten Situationen
- Einsatz der im Update Projekt 'Private Banking' erarbeiteten Beratungshilfen/-bögen ('Ihre Strategie', Protokoll 'Ihre Strategie', 'Vermögensstatus', 'Ergebnispräsentation')

Coaches

im Private Banking der Sparkassenakademien (Regionale 'Pools' an PB Coaches aus erfahrenen Private Bankern und externen Coaches)

- Trainerprofile auf Anfrage

Termin

Termine werden bei Interesse jeweils individuell vereinbart - Empfehlung
3x 0,5 Tage

Anmeldeschluss

Preisinformation

abhängig vom Leistungsumfang

Ansprechpartner

Inhalte/Organisation

Sparkassenakademie
Baden-Württemberg
Renate Götttert, Tel.: 0171 9938939

Sparkassenakademie Bayern
Daniel Egger, Tel.: 0871 504-2356

Sparkassenakademie Niedersachsen
Klaus-Dieter Drewes, Tel.: 0511 3603-549

Rheinische Sparkassenakademie
Robert Schulze, Tel.: 0211 3892-546

Anmeldungen

Sparkassenakademie
Baden-Württemberg
Silvana Zinkmüller, Tel.: 07158 182-532

Sparkassenakademie Bayern
Monika Boos, Tel.: 0871 504-2295

Sparkassenakademie Niedersachsen
Markus Bachmann, Tel.: 0511 3603-792

Rheinische Sparkassenakademie
Anna-Carina Rothardt;
Tel.: 0211 3892-549

Coaching "Individuelles Coaching / Mentoring für Private Banker und Financial Consultants"

Veranstaltungsziele

Individualbaustein / Einzelcoaching

- Lösung aktueller Herausforderungen in der Private-Banking-Betreuung
- Ausschöpfung von Potenzialen in der Kundenbetreuung
- Arbeiten an individuellen Fragestellungen, die sich aus der Stärken- und Schwächenanalyse sowie aus den Erlebnissen in der täglichen Arbeit ergeben
- Entdecken persönlicher Potenziale
- Weiterentwicklung der persönlichen Zielsetzung und Entwicklungspotentiale

Lerninhalte

- Auftreten und Wirkung
- Effiziente Nutzung der Rahmenbedingungen im Private Banking für eine erfolgreiche Kundenberatung
- Entwicklung der persönlichen Vorgehensweise in der Kundenansprache und -betreuung unter Anwendung der vorhandenen Instrumente und Hilfsmittel
- Integration der persönlichen Lebensplanung in das Berufsbild des Private Banking
- Kundenerfahrungen und -erwartungen an einen guten Private-Banking-Berater aus unterschiedlichen Kundenperspektiven (Lernen von der Vielfalt im Kundensegment)

Coaches

im Private Banking der Sparkassenakademien (Regionale 'Pools' an PB Coaches aus erfahrenen Private Bankern und externen Coaches)

- Trainerprofile auf Anfrage

Termin

Termine werden bei Interesse jeweils individuell vereinbart - individuelle 0,5 tägige Coachings

Anmeldeschluss

Preisinformation

abhängig vom Leistungsumfang

Ansprechpartner

Inhalte/Organisation

Sparkassenakademie
Baden-Württemberg
Renate Göttert, Tel.: 0171 9938939

Sparkassenakademie Bayern
Daniel Egger, Tel.: 0871 504-2356

Sparkassenakademie Niedersachsen
Klaus-Dieter Drewes, Tel.: 0511 3603-549

Rheinische Sparkassenakademie
Robert Schulze, Tel.: 0211 3892-546

Anmeldungen

Sparkassenakademie
Baden-Württemberg
Silvana Zinkmüller, Tel.: 07158 182-532

Sparkassenakademie Bayern
Monika Boos, Tel.: 0871 504-2295

Sparkassenakademie Niedersachsen
Markus Bachmann, Tel.: 0511 3603-792

Rheinische Sparkassenakademie
Anna-Carina Rothardt;
Tel.: 0211 3892-549

Ihre Notizen