

# Neugestaltung Privatkundenbank und Private Banking 2025

Ein abgestimmtes  
Bildungsangebot für die  
genossenschaftliche  
Finanzgruppe

**GenoAkademie**  
Bildung mit mehrWert.



# AGENDA

## Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt “Potenziale im Private Banking heben“

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# Herzlich Willkommen

Ihre Ansprechpartner im Bereich Private Banking



**Detlef Marschler**

Stv. Abteilungsleiter

Tel.: +49 69 69783-535

E-Mail: [detlef.marschler@genoakademie.de](mailto:detlef.marschler@genoakademie.de)

[www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)



**André Hartmann**

Produktmanagement Private Banking

Tel.: +49 69 69783-259

E-Mail: [andre.hartmann@genoakademie.de](mailto:andre.hartmann@genoakademie.de)

[www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)



**Patrick Pfeffer**

Produktmanagement Private Banking

Tel.: +49 69 69783-604

E-Mail: [patrick.pfeffer@genoakademie.de](mailto:patrick.pfeffer@genoakademie.de)

[www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

# AGENDA

Begrüßung

## Bericht aus dem BVR-Projekt “Potenziale im Private Banking heben“

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# Private Banking als eigenständiges Geschäftsfeld im Kundengeschäft

*„Private Banking ist als eigenständiges Geschäftsfeld für die Genossenschaftsbanken zu verankern“*

Beschluss des BVR-Fachrat  
„Markt und Produkte“  
vom 16.03.2022

	Eigenständiges Geschäftsfeld (GF)			Eigenständiges Geschäftsfeld (GF) und Satellit in FK		
	Geschäftsfelder im Kundengeschäft			Geschäftsfelder im Kundengeschäft		
<b>Beispiele</b>	 Private Banking	 FK-Geschäft	 PK-Geschäft	 Private Banking	 PB-Satellit  FK-Geschäft	 PK-Geschäft
<b>Organisationsmodell</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktbearbeitungsmodell PB</li> <li>• 4 Marktbereiche: Filialbetreuung, PB, Mittelstandsbank, Omnikanal</li> <li>• PB ist eigenes GF</li> <li>• ein Vorstandsressort Markt</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktbearbeitungsmodell PB</li> <li>• 3 Marktbereiche: PK, PB, FK</li> <li>• PB ist eigenes Geschäftsfeld</li> <li>• 2 Vorstandsressorts Markt: PK/PB, FK</li> <li>• PB hat eigenes Team für Firmenkunden/ Unternehmerberatung</li> </ul>		
<b>Beschreibung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tandemberatung PB und FK</li> <li>• Feste Co-Betreuungsteams gebildet</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tandemberatung PB und FK</li> <li>• Team ist disziplinarisch in der Verantwortung von PB, räumlich ausgelagert in die FK-Teams</li> </ul>		

Beispielhafte Zusammenarbeitsmodelle der Geschäftsfelder aus der Praxis

# Definition der Marktbearbeitungsmodelle

Unterscheidung der Kundenzuordnung nach liquidem Vermögen

## „niedrigkomplexe Private-Banking-Kunden“

mit einem liquiden Vermögen zwischen  
*250 TEUR bis 1 Mio. EUR*

## „mittelkomplexe Private-Banking-Kunden“

mit einem liquiden Vermögen zwischen  
*500 TEUR bis 3 Mio. EUR*  
(umfasst auch „niedrigkomplexe  
Private-Banking-Kunden“ ab 250 TEUR)

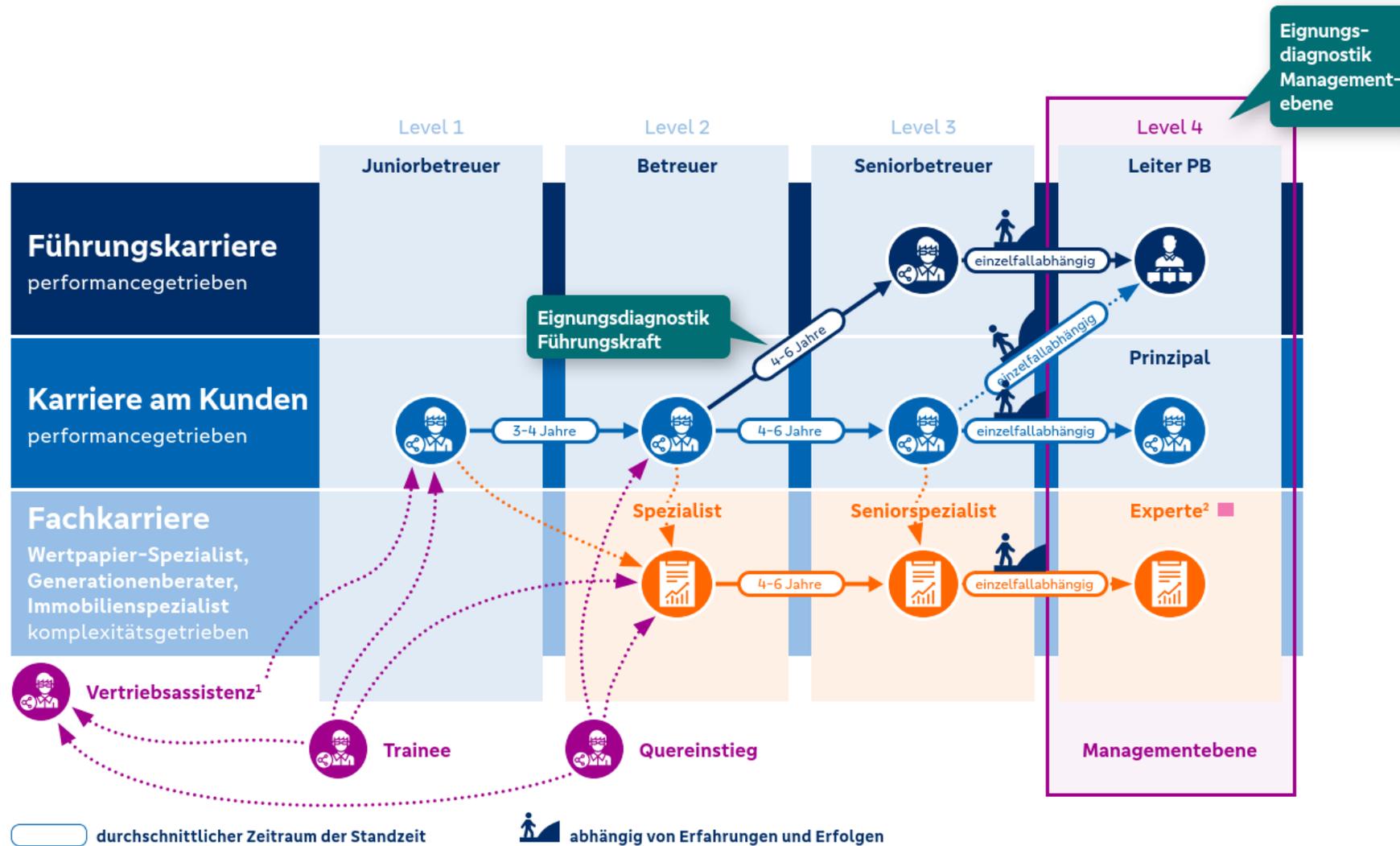
## „hochkomplexe Private-Banking-Kunden“

mit einem liquiden Vermögen  
*über 3 Mio. EUR.*



# Karrierewege im Private Banking

Drei unterschiedliche Karrierewege mit bis zu 4 Levels



# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt “Potenziale im Private Banking heben“

## **Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025**

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

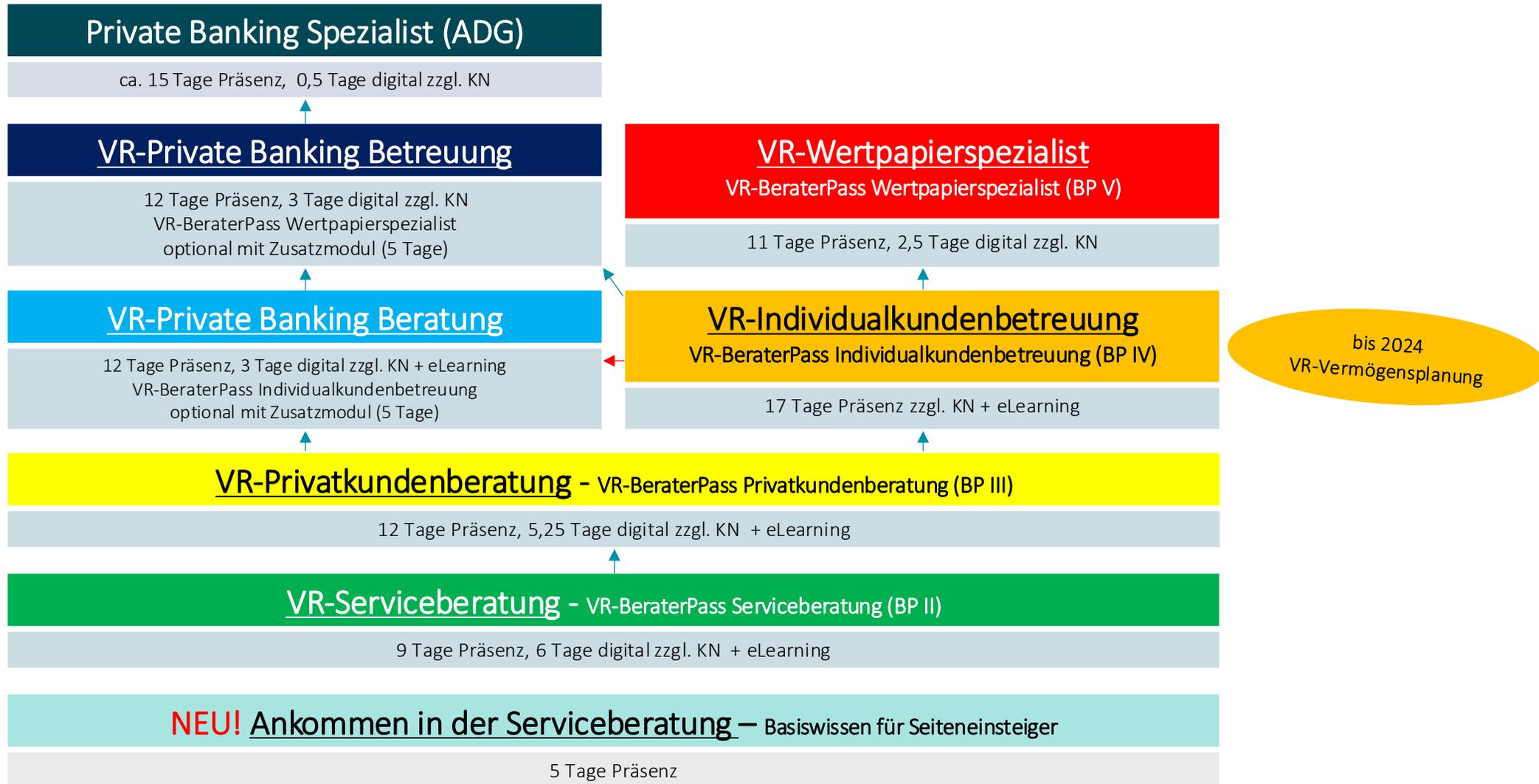
Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# Privatkunden und Private Banking ab 2025

Das neue Fokusthema Private Banking wird deutlich sichtbar und als eigener Entwicklungsweg wählbar sein!



# NEU! Ankommen in der Serviceberatung - Basiswissen für Seiteneinsteiger –

PK129101

## Grobinhalte

1. Tag	Grundlagen der Kommunikation, unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche, Grundlagen der genossenschaftlichen Beratung / Ablauf erfolgreicher Beratungsgespräche, Selbstverständnis in der Serviceberatung, vom Erstkontakt zur erfolgreichen Kundenbeziehung, Signalerkennung, Nutzenargumentation
2. Tag	Grundlagen zum Thema Zahlungsverkehr, der Kunde und sein Konto, Verfügungen über Konten, Grundlagen zum Thema Kredit
3. Tag	Grundlagen des WpHG, anlage- und anlegergerechte Beratung, Marktgeschehen verstehen - Verständnis und Hintergründe zu den Finanzmärkten, staatliche Förderung
4. Tag	Grundlagen, Funktionsweise und Ausstattungsmerkmale ausgewählter Finanzprodukte - Anleihen, Zertifikate und Fonds inkl. Besteuerung
5. Tag	Grundlagen zum Thema Absicherung und Vorsorge - Hintergründe und Probleme der gesetzlichen Absicherung, Überblick über die Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten

[Privatkunden: GenoAkademie](#) 

# Entwicklungsweg Serviceberatung 2025

[Privatkunden: GenoAkademie](#) 

## Zertifizierter VR-Serviceberater

PK131101

Online-Seminar: Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität  
3 Webtrainings

PK121102

Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung  
5 Tage

PK131103

Online Seminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung  
inklusive Sachgerechtigkeitsbestätigung und Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD  
3 Webtrainings

PK131104

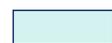
Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung  
3 Stunden

PK121105

Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung  
4 Tage

PK211100

Kompetenznachweis VR-Serviceberatung  
1 Tag



## Zertifizierter VR-Privatkundenberater

PK132211

Online-Seminar: Grundlagen der Privatkundenberatung

3 Webtrainings

PK122212

Vermögensanlagen in der Privatkundenberatung

4 Tage

PK132213

Online-Seminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung

inklusive 10 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

2 Webtrainings

PK122214

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

inklusive 5 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

4 Tage

PK132215

Webinar: Prüfungsvorbereitung Privatkundenberatung

2,5 Stunden

PK122216

Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung

4 Tage

PK212210

Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung

1 Tag

# Entwicklungsweg VR-Individualkundenbetreuung

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

## Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

PK123201  
Rahmenbedingungen der Individualkundenbetreuung - von volkswirtschaftlicher Gesprächskompetenz bis  
Generationsmanagement  
5 Tage

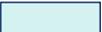
PK123202  
Investition in Zinspapiere und Aktien analysieren und verstehen  
4 Tage

PK123203  
Erfolgreich investieren in spezielle Zertifikate, Investmentfonds, ETFs, sowie Alternative Investments  
4 Tage

PK133205  
Webinar: Prüfungsvorbereitung VR-Individualkundenbetreuung  
2 Stunden

PK123204  
Umsetzung der VR-Individualkundenbetreuung  
4 Tage

PK213200  
Kompetenznachweis VR-Individualkundenbetreuung  
1 Tag

 Präsenz-Seminar

 Online-Seminar / Webinar



## Abendevent

In ausgewählten Wochen

In ausgewählten Seminarwochen erwartet Sie zusätzlich ein  
Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

# Entwicklungsweg VR-Wertpapierspezialist

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

## Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist

PK115201

Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen, sowie Aktienanalyse

4 Tage

PK115202

Qualifiziertes Zinsmanagement von Zinspapieren mit Derivaten, Grundlagen Depot-A, sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen für Wertpapierspezialisten

4 Tage

PK135201

Portfoliomanagement, Devisentermingeschäfte, Börsenpsychologie und Kryptowährungen

2,5 Tage

PK123203

Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten, sowie Erstellung und Umsetzung eines Anlagekonzeptes

3 Tage

PK215200

Kompetenznachweis VR-Wertpapierspezialist

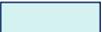
1 Tag



## Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

 Präsenz-Seminar

 Online-Seminar / Webinar

# Entwicklungsweg VR-Private Banking Berater

Zertifizierter VR-Private Banking Berater	
PK126001	Private Banking Beratung – Modul 1 4 Tage
PK126002	Private Banking Beratung – Modul 2 4 Tage
PK126003	Private Banking Beratung – Modul 3 4 Tage
PK136003	Private Banking Beratung – Digitale Module 3 Tage (6 x 0,5 Tage)
Optionales Zusatzmodul - PK126004	Wertpapierkompetenz „Individualkundenbetreuung“ (VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung – BP IV) 5 Tage
PK136005	Prüfungsvorbereitungswebinar VR-Private Banking Beratung 2 Stunden
PK226000	Kompetenznachweis VR-Private Banking Berater 1 Tag

Präsenz-Seminar

Online-Seminar / Webinar

Optionales Zusatzmodul



Die Details zu unserem  
Angebot finden Sie hier:

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

## Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein  
Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

# Entwicklungsweg VR-Private Banking Betreuer

Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer	
PK118001	Private Banking Betreuung – Modul 1 4 Tage
PK118002	Private Banking Betreuung – Modul 2 4 Tage
PK118003	Private Banking Betreuung – Modul 3 4 Tage
PK138004	Private Banking Betreuung – Digitale Module ca. 3 Tage
Optionales Zusatzmodul - PK118006	Wertpapierkompetenz „Wertpapierspezialist“ (VR-BeraterPass Wertpapierspezialist – BP V) 5 Tage
PK138005	Prüfungsvorbereitungswebinar VR-Private Banking Betreuung 2 Stunden
PK228000	Kompetenznachweis VR-Private Banking Betreuung 1 Tag

Präsenz-Seminar

Online-Seminar / Webinar

Optionales Zusatzmodul



Die Details zu unserem Angebot finden Sie hier:

[Private Banking: GenoAkademie](#)



## Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

# Vorteile des neuen Personalentwicklungskonzepts

Ein abgestimmtes Bildungsangebot für die genossenschaftliche Finanzgruppe

## Auf Feedback und Ergebnissen basierendes Bildungskonzept:

Das Bildungskonzept ist direkt auf den Erkenntnissen des Private Banking-Projekts aufgebaut und stellt sicher, dass es den aktuellen Bedürfnissen entspricht.

## Erfüllung der Anforderungen an die Beratungsqualität:

Die entwickelten Lern- und Entwicklungswege gewährleisten eine hohe Beratungsqualität, die den definierten Standards entspricht.



## Wahlmöglichkeit und Fokussierung nach der Privatkundenberatung:

Berater können nach der Privatkundenberatung gezielt wählen und sich auf spezifische Bereiche fokussieren, was ihre Expertise erhöht



## Inhaltlich abgestimmte Entwicklungswege:

Die Entwicklungswege sind inhaltlich aufeinander abgestimmt und bieten eine Struktur, die kontinuierliche Weiterentwicklung und Qualifizierung ermöglicht.

## Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen des WpHG's:

Die Weiterbildungsangebote sind konform mit den Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), was rechtliche Sicherheit gewährleistet.

## Spezialisierung auf bestimmte Themenbereiche:

- Berater können sich auf spezifische Themenbereiche spezialisieren, was zu einer tiefgehenden Expertise und einer besseren Kundenbetreuung führt.

# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt “Potenziale im Private Banking heben“

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

## **Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen**

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# VR-Individualkundenbetreuung

17 Tage Präsenz zzgl. KN

Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Präsenzmodul 3	Präsenzmodul 4	Prüfungsvorbereitungswebinar
5 Tage	4 Tage	4 Tage	4 Tage	ca. 2 Stunden
Volkswirtschaftliche Gesprächskompetenz & Wirtschaftspolitik 1,5 Tage	Investition in Zinspapiere 1 Tag	Spezielle Zertifikate 1,5 Tag	Portfoliomanagement 2 Tage	<b>Prüfung</b> Klausur, Fallstudie (4 Wochen Vorbereitung) und Kundengespräch basierend auf der praxisnah ausgearbeiteten Ergebnisse mit anschließendem Fachgespräch 1 Tag
Steuern & Aufsichtsrecht in der Anlageberatung 1 Tag	Fundamentale und technische Aktienanalyse 3 Tage	Investmentfonds & ETF 1,5 Tage	Umsetzungstrainings 2 Tage	
Vorsorge, Erbrecht & Generationsmanagement 2,5 Tage		Alternative Investments 1 Tag		
			<b>Abendevent</b>	
			In ausgewählten Wochen	
			In ausgewählten Seminarwochen erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter	

Weiterbildungszeit  
15 Stunden (900 Minuten)  
gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD)

# VR-Wertpapierspezialist

11 Tage Präsenz und 2,5 Tage digital zzgl. KN

Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Präsenzmodul 3	Digitale Module	Digitale Module
<b>4 Tage</b>	<b>4 Tage</b>	<b>3 Tage</b>	<b>1 Tag</b>	<b>1,5 Tage</b>
Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen 3 Tage	Qualifiziertes Management von Zinspapieren mit Derivaten 2 Tag	Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten 1 Tag	Börsen- und Tradingpsychologie 0,5 Tage	Modernes Portfoliomanagement live erleben 1 Tag
Aktienanalyse für Wertpapierspezialisten 1 Tag	Grundlagen im Eigenhandel / Depot-A-Management 1 Tag	Erstellung eines Anlagekonzept 0,5 Tage	Modernes Online-Trading 0,25 Tage	Blockchain, Kryptotoken und digitales Zentralbankgeld 0,5 Tage
	Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten 1 Tag	Insights DZ Bank: Impulsvorträge zu ausgewählten Themen 0,5 Tage	Währungsgeschäfte mit Derivaten und Devisentermingeschäfte 0,25 Tage	
		Praktische Einsatzmöglichkeiten inkl. Umsetzungstraining 1 Tag		
<b>Abendevent</b>				
<b>In jeder Woche</b>				
In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter				
			<b>Prüfung</b>	
			Fallstudie und Kundengespräch mit anschließendem Fachgespräch 1 Tag	

# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt "Potenziale im Private Banking heben"

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

## Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

Übergangsmatrix

Ihre Fragen





*Die Ganzheitlichkeit der Betreuung unter Einbezug der persönlichen Lebenssituation steht für eine Vielzahl von Private-Banking-Kunden im Fokus.*

# Marktbearbeitungsmodelle im Private Banking und Produktangebote

Zuordnung von Produkt- und Leistungsangeboten

	<b>Einstiegsmodell Private Banking</b>	<b>Vollanbieter Private Banking</b> (umfasst auch niedrigkomplexe Kunden ab 250 TEUR)	<b>Wealth Management</b>
<b>Produkt- und Leistungsangebot</b>		Vermögensverwaltung	
		Wertpapierberatung	
		Immobilienfinanzierung	
		Vorsorge <sup>a</sup>	
		Absicherung <sup>a</sup>	
		<b>Vermögensplanung</b>	
			Generationenmanagement
			Begleitung von Unternehmensnachfolgen
			Testamentsvollstreckung
			Immobilienmanagement
			Stiftungsmanagement
			Alternative Investments
			Concierge-Services



*Vermögenserhalt und Nachfolgeplanung  
werden von diesem Kundensegment als wichtigste  
Ziele in der Vermögensplanung genannt.*

# Vermögensplanung für Private Banking Kunden



Alle unsere Private-Banking-Kunden haben **individuelle Ziele und Wünsche**, die sie in der Zukunft für sich und ihre Familie erreichen möchten – unsere Berater unterstützen sie dabei.



Die Vermögensplanung stellt die **private und familiäre finanzielle Ausgangssituation mit ihren Chancen und Risiken** für den Kunden dar und macht die **Auswirkungen von finanziellen Entscheidungen** deutlich.



Dabei steht das **Verstehen des Kunden und seiner Lebenssituation** im Fokus der Beratung/ Vermögensplanung. Die **individuelle Komplexität** seiner Situation wird berücksichtigt.



Vermögensplanung für Private-Banking-Kunden ist **generationenübergreifende Lebensplanung**.



Nur durch eine **ganzheitliche Beratung unter Berücksichtigung seiner privaten und ggf. unternehmerischen Sphäre** wird der Kunde in den Mittelpunkt gestellt – damit ist Vermögensplanung weit mehr als Anlageberatung.



Mit unserem ganzheitlichen Angebotsspektrum **unterstützen wir** den Kunden bei der Umsetzung seiner **individuellen Investitions- und Anlageentscheidungen**.

## Übergreifende Analysefelder



Privatbilanz



Liquiditäts-  
rechnungen



Steuern



Vermögens-  
optimierungen

## Detailspezifische Analysefelder



Liquides  
Vermögen



Illiquide  
Assets



Immobilien-  
management



Alters-  
vorsorge



Lebens-  
risiken



Generationen-  
management



*Private Banking Kunden erwarten von ihrem Betreuer professionelle und proaktive Unterstützung in finanziellen Angelegenheiten.*

Quelle: „Praxisleitfaden Vermögensplanung für Private-Banking-Kunden in Genossenschaftsbanken“ des BVR

# Wesentliche Erkenntnisse / Empfehlungen zu Inhalten und Art von Schulungen

- 1.** Das Vermögensplanungs-Kundengespräch für Private-Banking-Kunden stellt **hohe fachliche und methodische Anforderungen** an die Betreuer – fachlichen Themen und Gesprächsführung einen breiten Raum bei den Schulungen zur Vermögensplanung geben
- 2.** Private-Banking-Betreuer müssen darüber hinaus über **ausgeprägte Persönlichkeitskompetenzen und soziale Kompetenzen** verfügen – laufende Weiterentwicklung der betreuenden Personen erfolgsrelevant
- 3.** Private-Banking-Betreuer müssen **Philosophie der ganzheitlichen Betreuung** in ihrem Rollenverständnis verinnerlicht haben
- 4.** Schulung des Vermögensplanung-Tools ist für einen effizienten Einsatz wichtig – ein Großteil der Gesprächsschritte in der Vermögensplanung ist jedoch fachlicher Art, dies ist bei Umfang der einzelnen Lerninhalte zu berücksichtigen
- 5.** Erwerb der nötigen Fähigkeiten und Fertigkeiten in der Vermögensplanung benötigt Zeit – neben der reinen Schulung sind **regelmäßiges Coaching, kollegialer Erfahrungsaustausch und Begleitung durch die Führungskraft notwendig**
- 6.** Nur die **Vermögensplanungstools** einsetzen und schulen, die regelmäßig von den Betreuern eingesetzt werden können (Marktbearbeitungsmodell der VB beachten) – nur häufige Anwendung erzeugt Erfahrung, Routine und Effizienz



*Kunden wünschen sich eine Beratung auf „Augenhöhe“, die proaktive und professionelle Unterstützung liefert.*

Quelle: „Praxisleitfaden Vermögensplanung für Private-Banking-Kunden in Genossenschaftsbanken“ des BVR

# VR-Private Banking Beratung

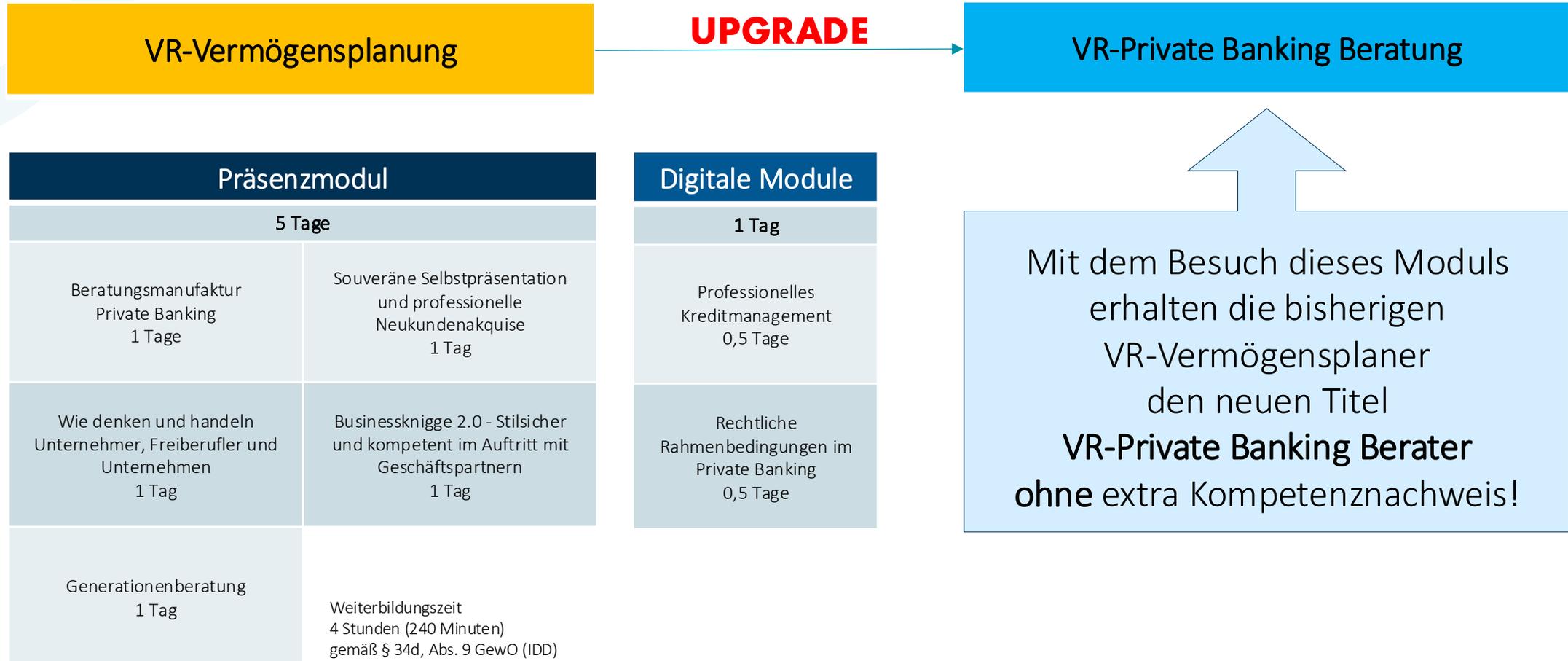
12 Tage Präsenz und 3 Tage digital zzgl. KN

Optionales Zusatzmodul mit dem Abschluss VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)

Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Präsenzmodul 3	Digitale Module	Digitale Module	WP-Kompetenz
4 Tage	4 Tage	4 Tage	3 x 0,5 Tage	3 x 0,5 Tage	4 Tage Präsenz 1 Tag digital
Einführung und Grundlagen des VR-Private Banking 0,5 Tage	Souveräne Selbstpräsentation und professionelle Neukundenakquise 1 Tag	Vermögensverwaltungen 1 Tag	Rechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking 0,5 Tage	Immobilien Direktinvestitionen 0,5 Tage	Aktien analysieren und verstehen (2 Tage)
Beratungsmanufaktur Private Banking 1,5 Tage	Businessknigge 2.0 - Stilsicher und kompetent im Auftritt mit Geschäftspartnern 1 Tag	Strategische Asset Allocation / Portfoliomanagement 1 Tag	Aufsichtsrechtliche Besonderheiten (WpHG / MiFID II) 0,5 Tage	Professionelles Kreditmanagement 0,5 Tage	Spezielle Zertifikate und Alternative Investments (1 Tag)
Spezielle Wertpapierlösungen in der qualifizierten Anlageberatung 0,75 Tage	Generationenberatung 1 Tag	Erstellung von (Teil-) Vermögensplänen und vertriebliches Umsetzungstraining 2 Tage	Nachhaltigkeit im Private Banking 0,5 Tage	Wie denken und handeln Unternehmer, Freiberufler und Unternehmen 0,5 Tage	Spezielle Investmentfonds und ETF's (1 Tag)
Gesprächskompetenz in volkswirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Themen 0,75 Tage	Risiko- und Vorsorgemanagement 1 Tag	<b>Abendevent</b>	<b>Prüfungsvorbereitungswebinar</b>		<b>Digitaler Baustein</b> Investitionen in Zinspapiere (0,5 Tage)
Steuerliche Rahmenbedingungen im Private Banking 0,5 Tage	Weiterbildungszeit 15 Stunden (900 Minuten) gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD)	<b>In jeder Woche</b>	ca. 2 Stunden		<b>Digitaler Baustein</b> Beteiligungen (0,5 Tage)
		In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter	<b>Prüfung</b>		<b>Prüfung</b>
			Klausur und eine komplexe Fallstudie - Erstellung eines Teilvermögensplans inkl. Kundengespräch und Fachgespräch 1 Tag		Digitaler Multiple Choice Test

# Privatkunden und Private Banking ab 2025

**NEU!** Übergangsmodul **UPGRADE** VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner (PK616003)





*Für Unternehmer ist es wichtig, dass die Bank in der Lage ist, Privat- und Unternehmensseite aus einer Hand zu betreuen.*

# VR-Private Banking Betreuung

12 Tage Präsenz und 3 Tage digital zzgl. KN

Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Präsenzmodul 3	Digitale Module	Digitale Module
4 Tage	4 Tage	4 Tage	ca. 2 Tage	2 x 0,5 Tage
Beratungsmanufaktur Unternehmer Banking 1,5 Tage	Finanzplanung für Unternehmen 1 Tag	Spezielle und individuelle Vermögensverwaltungs- konzepte 1 Tag	Testaments- vollstreckung 0,5 Tage	Spezielles Wertpapierwissen für Private Banking Betreuer 0,5 Tage
Businessknigge 2.0 Professionalisieren Sie Ihren Auftritt! 0,5 Tage	Strategien für eine erfolgreiche Vermögensnachfolge 2 Tage	Performance Messung und Managerselektion 0,5 Tage	Spezielle steuerliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten 1 Tag	Kryptowährungen und Virtual Assets 0,5 Tage
Behavioral Finance 1,0 Tage	Generationenübergreifende Unternehmenssicherung und Unternehmensnachfolge 0,5 Tage	Erstellung einer holistischen Vermögensplanung inkl. Umsetzungstraining 2,5 Tage	Financial Lighthouse (Financial Planning Software von Gschwind) 60 Minuten	
Immobilien- management 1 Tag	Stiftungsmanagement 0,5 Tage	<b>Abendevent</b>	<b>Prüfungs- vorbereitungs- webinar</b>	<b>Prüfung</b>
		In jeder Woche	ca. 2 Stunden	Erstellung eines holistischen Vermögensplans inkl. Kundengespräch und mündliches Fachgespräch 1 Tag
	Weiterbildungszeit 15 Stunden (900 Minuten) gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD)	In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter		

Optionales Zusatzmodul  
mit dem Abschluss  
VR-BeraterPass  
Wertpapierspezialist  
(BP V)

## WP-Kompetenz

5 Tage Präsenz in zwei Modulen
Professioneller Handel mit Termingeschäften und Hebelprodukten (3 Tage)
Qualifiziertes Management von Zinspapieren mit Derivaten (2 Tage)

## Prüfung

Digitaler Multiple Choice Test
-----------------------------------

# VR-Private Banking Spezialist (ADG)

15 Tage Präsenz zzgl. KN

Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Präsenzmodul 3	Präsenzmodul 4	Prüfung
ca. 3,5 Tage	5 Tage	4 Tage	4 Tage	Arbeitsauftrag "Nachfolgeplanung" und ganzheitlicher Projektfall (mündliche Prüfung) 1 Tag
Immobilienmanagement und Investitionsrechnung 1,5 Tage	Fresh up – Finanzinstrumente 1 Tag	Unternehmerkunden verstehen 1 Tag	Unternehmensbewertung und -verkauf im Kontext der Nachfolge 0,75 Tage	
Haftungs- und Aufsichtsrecht, Anlegerschutz 1 Tag	Private Vermögensnachfolge 1 Tag	Portfoliomanagement, Performance Messung und Managerselektion 1,5 Tage	Family Office und Ausschreibungsverfahren 0,25 Tage	
Finanzpsychologie 0,5 Tage	Unternehmerische Vermögensnachfolge und Beratungsansätze im Estate Planning 1 Tag	Vorsorgemanagement 1 Tag	Vermögensnachfolge steuerlich optimieren und Stiftungen 1 Tag	
Competence Dinner 3 Stunden	Persönlichkeits-Exzellenz & Werte-Exzellenz 2 Tage	Steuern 0,5 Tage	Case Studies 2 Tage	

# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt “Potenziale im Private Banking heben“

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

**Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG**

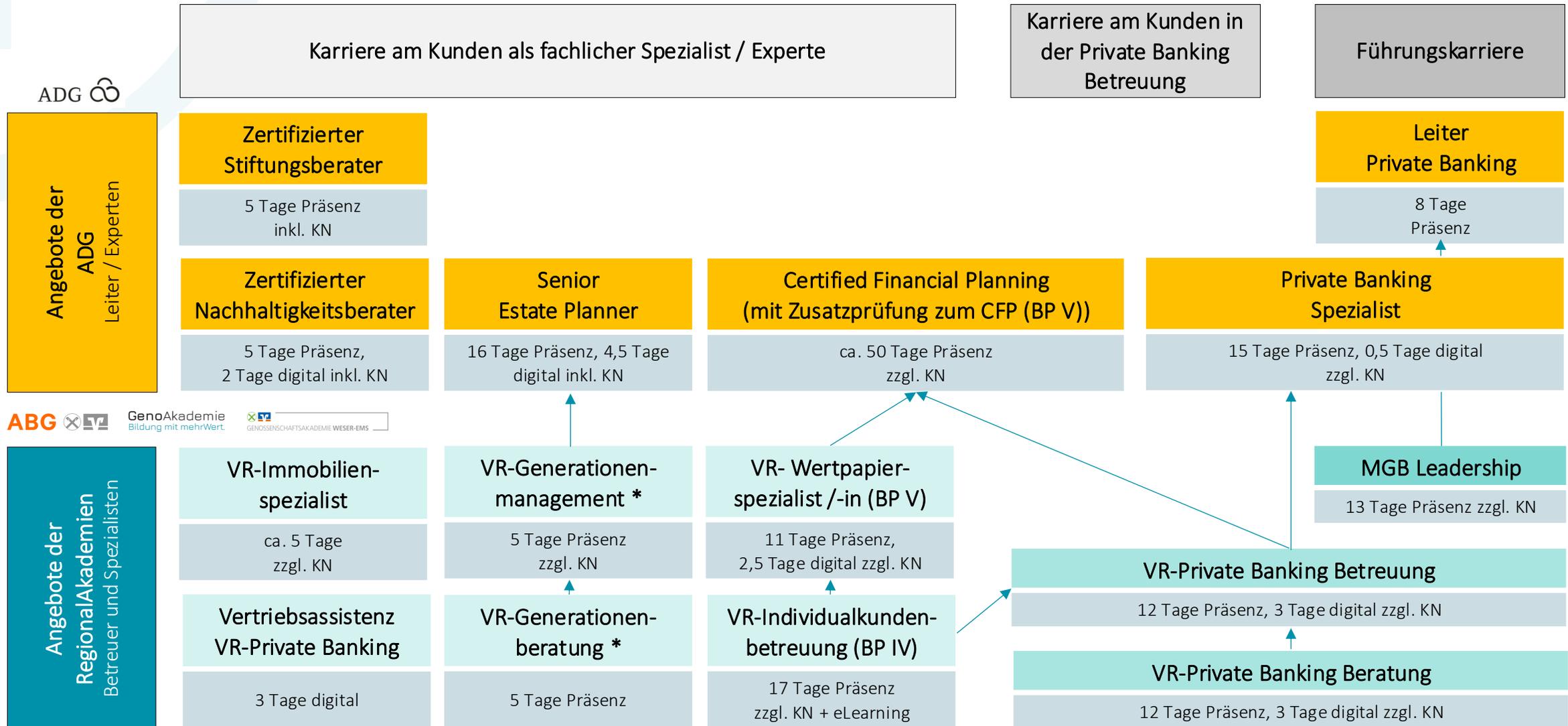
Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# Bildungsangebote im Private Banking ab 2025

Abgestimmte Bildungswege im genossenschaftlichen Bildungsverbund



A photograph showing three generations of a family: a young woman on the left, a young girl in the middle, and an older woman on the right. They are all smiling and hugging each other, conveying a sense of warmth and connection. The background is softly blurred, showing a modern interior with a gold geometric lamp.

*„Die generationenübergreifende Kundenbetreuung im Private Banking bietet eine gute Möglichkeit zur Positionierung beim Kunden, da es sich nicht um einen Produktverkauf, sondern um eine echte Beratungsleistung handelt“*

# Die generationenübergreifende Private Banking Kundenbetreuung...



...ist eine **Kernleistung im Private Banking**. Innerhalb der GFG ist sie für die Marktbearbeitungsmodelle Vollanbieter und Wealth Management vorgesehen. Für das Einstiegsmodell soll eine „Light-Version“ in Form von z.B. Checklisten und Informationen für die Kunden bereitgestellt werden.



... ist ein **essentieller Bedarf der Private Banking-Kunden**. Viele PB-Kunden schieben das Regeln ihrer Angelegenheiten im Kontext Nachfolge aus zeitlichen Gründen auf oder ihnen fehlt kompetente Unterstützung für die Umsetzung.



... ist Grundvoraussetzung der Anschlussfähigkeit der Banken an die **PB-Nachfolgeneration**.



... erfordert eine enge **Zusammenarbeit zwischen den Bereichen Private Banking und Firmenkunden**, da ca. 90%<sup>1</sup> der für die generationenübergreifende Kundenbetreuung im Private Banking relevanten Kunden auch einen unternehmerischen Hintergrund haben. Empfehlungen zur Zusammenarbeit hierzu befinden sich im Praxisleitfaden Zusammenarbeitsmodelle (BVR-Extranet).



... ist auch aus Sicht des internationalen Netzwerks des FPSB Financial Planning Standards Board Ltd. eines der **Top Themen im Private Banking**. Ziel ist die Absicherung der Bestände des Erblassers und Möglichkeit der Partizipation an zukünftigen Folgetransaktionen und Vermögensumschichtungen.

# Fach- oder Spezialistenkarriere Generationenberatung

Abgestimmte Bildungswege im genossenschaftlichen Bildungsverbund

ADG 

Angebote der  
ADG  
Level 4  
Leiter / Experten

Senior  
Estate Planner  
16 Tage Präsenz,  
4,5 Tage digital inkl. KN

GenoAkademie  
Bildung mit mehrWert.

ABG 



 GENOSSENSCHAFTSAKADEMIE WESER-EMS

Angebote der  
RegionalAkademien  
Level 1 bis 3  
Betreuer und Spezialisten

VR-Generationen-  
management  
5 Tage Präsenz  
zzgl. KN  
VR-Generationen-  
beratung  
5 Tage Präsenz





*„Das ganzheitliche Betreuungskonzept für unsere Private-Banking-Kunden muss die Lebenswirklichkeit der Kunden für diese und kommende Generationen erfassen, sowie weitere Themen, Denkräume und Vertriebschancen eröffnen.“*



*Immobilienpezialist  
im Private Banking*

# Immobilienpezialist im Private Banking

**Noch in Umsetzung –  
derzeit noch nicht buchbar**

- Prozess des Immobilienportfoliomanagements, um effektive Strategien für den Kauf, die Verwaltung und den Verkauf von Immobilien zu entwickeln
- Methoden der Markt- und Kundenanalyse zur Identifizierung potenzieller Investitionsmöglichkeiten und Kundensegmente
- Bestandsaufnahme und Investitionsplanung zur Optimierung der Portfolioleistung
- Renditeanalyse inklusive steuerlicher Betrachtung für eine ganzheitliche Finanzplanung
- ESG-Nachhaltigkeitsanalyse zur Bewertung der ökologischen, sozialen und governance bezogenen Aspekte von Immobilieninvestitionen.
- Chancen- und Risikoanalyse zur Minimierung potentieller Risiken und Maximierung der Rendite im Kundenportfolio
- Immobilienstrategien basierend auf realistischen und erreichbaren Zielen
- Gesellschaftsrechtliche Gestaltung des Portfolios, um rechtliche Risiken zu minimieren
- Veräußerung von Immobilienvermögen und Estate Planning für eine langfristige Vermögenssicherung
- Absicherung der Immobilie und des Immobiliencashflows, um finanzielle Stabilität zu gewährleisten (Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung, Mietschutzversicherung, Mietkautionsbürgschaft, Wohngebäudeversicherung, Gewässerschadenhaftpflichtversicherung)\*
- Handlungsempfehlungen ableiten, anpassen und überzeugend präsentieren

# Vertriebsassistenz im Private Banking (PK616002 in Präsenz und PK636002 digital)

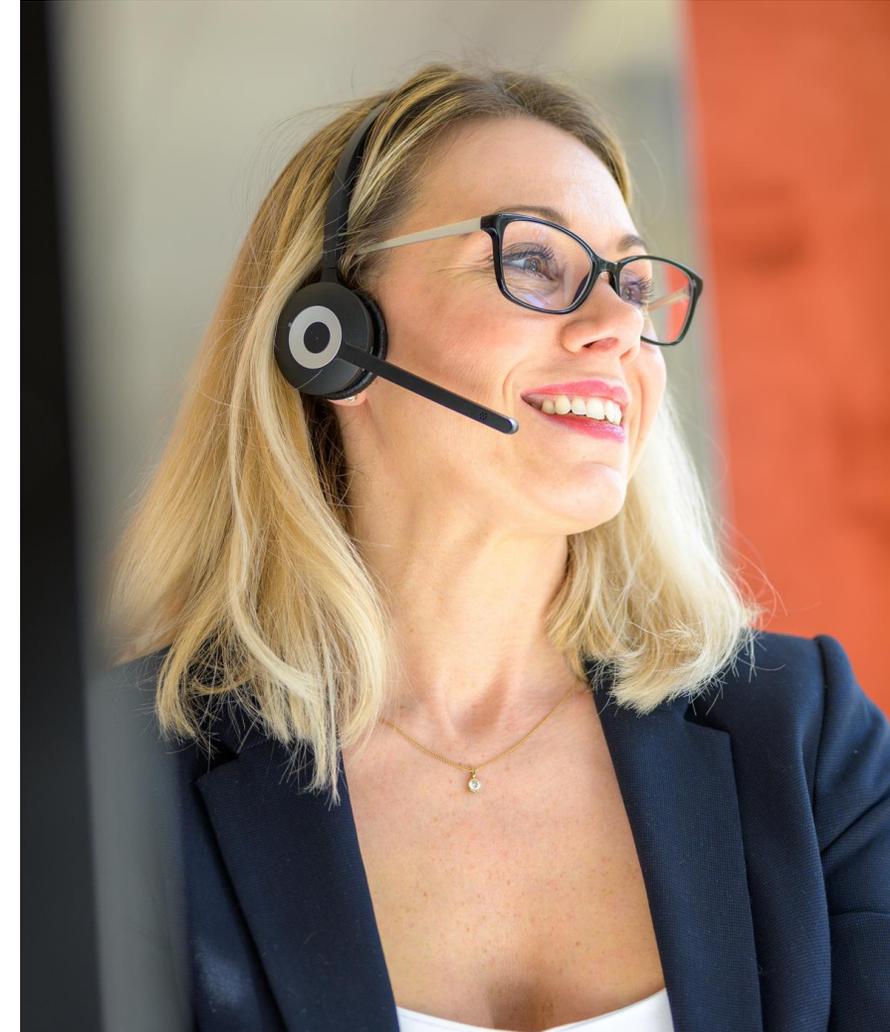
**Noch in finaler Umsetzung –  
kurzfristig buchbar**

## Fachliches Grundlagenwissen (1 Tag)

- Private Banking – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
- Einblick in den Ablauf eines Private Banking Beratungsprozesses
- Überblick über die relevanten Themenfelder im Bereich Private Banking (Wertpapiere / Generationenberatung / Immobilien / Sonstige)
- Segmentierung und Verständnis der potenziellen Kunden
- Grundlagenwissen zu Gesellschaftsformen und Vollmachten
- Überblick zu den für die Anlageberatung relevanten Gesetzen
- Anlageberatung vs. Vermögensverwaltung
- Relevante Unterlagen für die Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen

## Kommunikation / Auftreten (2 Tage)

- Professionelles Telefonieren Inbound / Outbound
- Signalerkennung in der Kommunikation mit Private Banking Kunden
- Businessetikette für Assistenzen / Umgang mit dem gehobenen Klientel
- Repräsentatives Auftreten in der Öffentlichkeit
- Gestaltung des Kundenerlebnisses (Ausgestaltung Räumlichkeiten, Kundenempfang, Kundenveranstaltungen)
- Beschwerdemanagement
- Genossenschaftliche Werte / Markenbotschafter





*Jährliches Update, Austausch und Netzwerken  
für Private Banking Berater und Betreuer*

# Foren im Bereich Private Banking 2024

Informieren und Netzwerken vor Ort in **Frankfurt** oder als **Livestream** in ganz Deutschland

Veranstaltung	Forum Private Banking
Termin	10. Dezember und 11. Dezember 2024
Ort	<b>Live vor Ort</b> im Genoverband e.V. Frankfurt <b>Digital</b> als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	<a href="#">Forum Private Banking : GenoAkademie</a>



Veranstaltung	Forum Generationenmanagement
Termin	19. November 2024
Ort	<b>Digital</b> als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	<a href="#">Forum Generationenmanagement :</a> <a href="#">GenoAkademie</a>

Veranstaltung	Forum Steuern im Private Banking
Termin	21. November 2024
Ort	<b>Digital</b> als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	<a href="#">Forum Steuern im Private Banking :</a> <a href="#">GenoAkademie</a>

# Fachtagung und Forum im Bereich Privatkunden 2024

Informieren und Netzwerken vor Ort in **Frankfurt** oder als **Livestream** in ganz Deutschland

Veranstaltung	Fachtagung Leiter Privatkunden
Termin	03. Dezember und 04. Dezember 2024
Ort	<b>Live vor Ort</b> im Genoverband e.V. Frankfurt <b>Digital</b> als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	<a href="#">Fachtagung Leiter Privatkunden : GenoAkademie</a>

Veranstaltung	Forum Absicherung und Vorsorge
Termin	20. November 2024
Ort	<b>Digital</b> als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	<a href="#">Forum Absicherung und Vorsorge : GenoAkademie</a>



# Forum Private Banking

Das jährliche Private-Banking-Update am 10.12. und 11.12. vor Ort in **Frankfurt** und als **Livestream** in ganz Deutschland

## 10. Dezember 2024

08:30 – 09:30	<b>Die Sommelier Strategie: Genussvolle Akquise im Private Banking</b> <b>Dirk Stoess</b> cormens GmbH
09:45 – 10:45	<b>Virtual Assets im Private Banking</b> <b>Gloria Traidl</b> Gloria Traidl Consulting
11:15 – 12:15	<b>Steuer-Update 2024 / 2025</b> <b>Dr. Udo Delp, StB</b> Kanzlei für Wealth Planning Köln
12:15 – 13:15	<b>Mittagspause</b>
13:15 – 14:00	<b>Tu Du's! Nachhaltigkeit im Private Banking</b> <b>Oliver Kleine</b> Volksbank Beckum-Lippstadt eG
14:15 – 14:30	<b>Die Neuentwicklung von „Vermögen optimieren“ als Depot-optimierungssoftware im Zusammenspiel mit Financial Lighthouse</b> <b>Bettina Schnier / Andreas Kapsner</b> Atruvia AG
14:30 – 15:30	<b>Financial Lighthouse – Die neue Software für strategische Vermögens- und Finanzplanung in der genossenschaftlichen Finanzgruppe</b> <b>Michael Gschwind</b> Gschwind Software GmbH
16:00 – 17:00	<b>Stiftungen</b> <b>Hans-Dieter Meisberger</b> DZ PRIVATBANK S.A.

## 11. Dezember 2024

08:30 – 09:15	<b>Marktausblick 2025</b> <b>Dr. Ullrich Kaffarik</b> DJE Kapital AG
09:30 – 10:15	<b>Testamentsvollstreckung in der Unternehmensnachfolge</b> <b>Nina Müller-Held, RA</b> AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
10:45 – 11:15	<b>Das Private Banking Projekt in der GFG – ein Zwischenbericht</b> <b>Mariam Chaari</b> BVR
11:30 – 12:30	<b>Unternehmer auf Kurs halten: Trends und Schlüsselstrategien in der Finanz- und Nachfolgeplanung</b> <b>Bernd Schulze Kappelhoff</b> Schulze Kappelhoff GmbH
12:30 – 13:15	<b>Mittagspause</b>
13:15 – 14:15	<b>Nach der US-Wahl – Einblick durch das Schlüsselloch in den Maschinenraum der Macht</b> <b>Julius van de Laar</b> Top-Speaker Politischer Kampagnen- und Strategieberater
14:30 – 15:30	<b>Businessknigge 2.0 - ein Update</b> <b>Anke Quittschau-Beilmann</b> korrekt! Coaching & Seminare
16:00 – 17:00	<b>Aktuelle wertpapieraufsichtsrechtliche Entwicklungen</b> <b>Anette Neitzert</b> Genoverband e.V.

# Forum Generationenmanagement

Forum Generationenmanagement 2024 am 19.11. als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

## 19. November 2024 - *Vormittag*

---

08:00 – 08:30	<b>Leitfaden Generationenberatung</b> Bericht aus dem BVR-Projekt Private Banking <b>Sebastian Zartmann</b> DZ PRIVATBANK S.A.
08:30 – 09:15	<b>Fondsgebundene Versicherungen als Gestaltungsmodell in der Vermögensübertragung</b> <b>Frank Steinhagen</b> Union Investment Privatfonds GmbH
09:30 – 10:15	<b>Testamentsvollstreckung in der Unternehmensnachfolge</b> <b>Nina Müller-Held, RA</b> AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
10:15 – 10:45	<b>Kaffeepause</b>
10:45 – 12:15	<b>Heranführen der NextGen an Vermögen – nicht allein ein Thema von Recht und Steuern! Welchen Einfluss Familiendynamiken, Geschwisterrivalitäten sowie individuelle Interessen auf den Generationswechsel haben und wie Sie dieses Dilemma lösen können.</b> <b>Dr. Maren Gräfe</b> gkn Gräfe Klümpen-Neusel Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB <b>Dr. Karin Ebel</b> ebel & team GmbH
12:15 – 13:00	<b>Mittagspause</b>

---

## 19. November 2024 - *Nachmittag*

---

13:00 – 14:00	<b>Praktische Fragen bei der Erbschaft von Edelmetallen, numismatischen Münzen, Briefmarken, Schmuck u. Kulturgütern</b> <b>Dr. Udo Delp, StB</b> Kanzlei für Wealth Planning Köln
14:15 – 14:30	<b>Die Neuentwicklung von „Vermögen optimieren“ als Depot-optimierungssoftware im Zusammenspiel mit Financial Lighthouse</b> <b>Bettina Schnier / Andreas Kapsner</b> Atruvia AG
14:30 – 15:00	<b>Financial Lighthouse – Einblick in die neue Software für strategische Vermögens- und Finanzplanung am Beispiel der Generationenberatung</b> <b>Martin Kruppa</b> Gschwind Software GmbH
15:00 – 15:30	<b>Kaffeepause</b>
15:30 – 16:15	<b>Unternehmensnachfolge in der Finanz- und Nachfolgeplanung - Strategische Ausrichtung, Beratungsprozess und Beratungsansätze</b> <b>Bernd Schulze Kappelhoff</b> Schulze Kappelhoff GmbH
16:30 – 17:15	<b>Die Stiftung als Gestaltungsinstrument in der Nachfolgeplanung (Gemeinnützige, Familien- und Unternehmensstiftung)</b> <b>Dominik Heinle</b> DZ PRIVATBANK S.A.

---

# Forum Steuern im Private Banking

NEU! Forum Steuern im Private Banking am 21.11.2024 als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

08:30 – 09:30	<b>Besteuerung von Absicherungs- und Vorsorgelösungen</b> <b>Steffen Sprange</b> GenoAkademie GmbH & Co. KG
09:45 – 10:45	<b>Strategische und operative Beratung der Erbschafts- und Schenkungssteuer in der Finanz- und Nachfolgeplanung</b> <b>Bernd Schulze Kappelhoff</b> Schulze Kappelhoff GmbH
11:15 – 12:00	<b>Herausforderungen bei der Besteuerung von Geschäften mit Kryptowährungen, Token und Edelmetallen</b> <b>Dr. Udo Delp</b> Kanzlei für Wealth Planning, Köln
12:00 – 13:00	<b>Mittagspause</b>
13:00 – 13:45	<b>Quellensteuer Update und Ausblick FASTER-Initiative (Maßnahme zur Harmonisierung der Quellensteuer-Verfahren in der EU)</b> <b>Dirk Marter</b> Deutsche WertpapierService Bank AG
13:45 – 14:30	<b>Besteuerung von Vermietungsimmobilien im Privat- und Betriebsvermögen</b> <b>Dr. Udo Delp</b> Kanzlei für Wealth Planning, Köln
14:45 – 15:30	<b>US-Quellensteuer Update</b> <b>Marco Ginther</b> Deutsche WertpapierService Bank AG
16:00 – 17:00	<b>Update: Abgeltungsteuer und Investmentsteuer in der professionellen Anlageberatung und Private Banking Betreuung</b> <b>Ellen Ashauer-Moll</b> gkn Gräfe Klümpen-Neusel Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB



# Fachtagung Leiter Privatkunden

Informieren und Netzwerken am 03.12. und 04.12. vor Ort in **Frankfurt** und als **Livestream** in ganz Deutschland

## 03. Dezember 2024

09:00 – 10:15	<b>„Sind wir nicht alle ein bißchen Talent!?“</b> Talentmanagement in Zeiten von Fachkräftemangel <b>Olaf Witter</b> bierend, zeller und partner AG
10:45 – 12:15	<b>Aktuelles aus der Welt der ATRUVIA</b> <b>Tobias Hepp</b> Volksbank NordRhön eG
12:15 – 13:30	<b>Mittagspause</b> Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
13:30 – 14:15	<b>VR Star - Deine Heimat in einer App</b> Aufbau eines regionalen Ökosystems genossenschaftlicher Prägung <b>Katrin Weiland</b> VR Star GmbH   Volksbank Bodensee-Oberschwaben eG
14:30 – 15:00	<b>Die Neuentwicklung von „Vermögen optimieren“ als Depot-optimierungssoftware im Zusammenspiel mit Financial Lighthouse</b> <b>Bettina Schnier / Andreas Kapsner</b> Atruvia AG
15:00 – 15:45	<b>Financial Lighthouse – Die neue Software für strategische Vermögens- und Finanzplanung in der genossenschaftlichen Finanzgruppe</b> <b>Michael Gschwind</b> Gschwind Software GmbH
16:15 – 17:30	<b>Das Limit bin nur ich!</b> <b>Jonas Deichmann</b> Top-Speaker   Ultra-Sportler   Weltrekordler Jonas Deichmann Adventures GmbH

## 04. Dezember 2024

09:00 – 10:00	<b>Aktuelle Urteile und Herausforderungen in der Rechtsprechung</b> <b>Henning Diehl, RA</b> AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
10:15 – 11:15	<b>Umsatz kommt von Umsetzen!</b> <b>Anne-Birthe Schramm</b> Umsatzbrennerei
11:45 – 12:15	<b>Erfahrungsberichte aus der Prüfung und aktuelle Anforderungen an eine rechtssichere Videoberatung und telefonische Anlageberatung</b> <b>Anette Neitzert</b> Genoverband e.V.
12:15 – 13:15	<b>Mittagspause</b> Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
13:15 – 14:00	<b>Kundenbindung: Was erwarten die Gen Z und Gen Y von ihrer Bank?</b> <b>Madleen Diegeler</b> Genoverband e.V.
14:15 – 15:00	<b>Erfolgsfaktor Mitarbeitende</b> <b>Dr. Stephan Weingarz</b> Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V.
15:15 – 16:30	<b>Aktuelle wertpapieraufsichtsrechtliche Entwicklungen</b> <b>Anette Neitzert</b> Genoverband e.V.

# Forum Absicherung und Vorsorge

Forum Absicherung und Vorsorge am 20.11.2024 als professionelles Live-Streaming-Event

GenoAkademie  
Bildung mit mehrWert.

08:30 – 09:15	<b>Private Altersvorsorge :</b> <b>Der Genossenschaftliche FinanzVerbund in der Aufholjagd</b> <b>Frank Steinhagen</b> Union Investment Privatfonds GmbH
09:30 – 10:15	<b>Vollkasko für die Energiewende:</b> <b>Versicherungskonzepte für Wärmepumpen, Photovoltaik und Co.</b> <b>Inga Gauer</b> R+V Allgemeine Versicherung AG
10:45 – 11:45	<b>Die Aktienrente aus ordnungspolitischer Sicht</b> <b>Prof. Dr. Gunther Schnabl</b> Universität Leipzig
12:00 – 12:45	<b>„Der goldene Herbst des Lebens“</b> <b>Generation Babyboomer 50 +</b> <b>Alexander Koll</b> GenoAkademie GmbH & Co. KG
12:45 – 13:45	<b>Mittagspause</b>
13:45 – 14:45	<b>Das Gesundheitswesen der Zukunft</b> <b>Dr. Harald Köpping Athanasopoulos</b> Futurologist   Keynote Speaker   Autor   Trendforscher 2b AHEAD ThinkTank GmbH
15:15 – 16:00	<b>Pflegebedürftig –</b> <b>Zwischen staatlicher Fürsorge und privater Vorsorge</b> <b>Jennifer Schenke</b> R+V Allgemeine Versicherung AG
16:15 – 17:00	<b>Ausblick 2025 –</b> <b>Welche Änderungen erwarten Sie?</b> <b>Steffen Sprange</b> GenoAkademie GmbH & Co. KG



# BVR Extranet

Immer aktuelle Infos in der Rubrik „Potenziale im Private Banking heben“



Infocenter ▾ Strategie ▾ Vertrieb ▾ Produktion ▾ Steuerung ▾ Querschnittsfunktionen ▾ Verband & Gremien ▾ Forum

Vertrieb ▸ Private Banking ▸ Potenziale im Private Banking heben

13.06.2024 | 7.106 🌐

Aktualisierungen

- ▶ 13.06.2024 15:37:05 Die Unterlagen und der Mitschnitt des Fach-Webinars: "Private Banking – IT-Lösung für die Vermögensplanung" stehen jetzt zur Verfügung. Der Mitschnitt des Symposiums 2024 für Sie steht auf YouTube bereit. Der Anmelde-link für 2025 ebenfalls.

Autor/in



**Christian Schäfer**  
Abteilung: Vertriebsstrategie  
☎ 030 2021-1741  
✉ c.schaefer@bvr.de

Werkzeuge



Thema abonnieren

## Potenziale im Private Banking heben



[BVR Extranet - Potenziale im Private Banking heben](#)



# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt "Potenziale im Private Banking heben"

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

## Übergangsmatrix

Ihre Fragen



# Übergangsmatrix

VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) ⇒ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)  
 VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V) ⇒ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Wertpapierspezialist (BP V)

IST-Qualifikation	Mögliche weitere Qualifikationen
VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)	VR-Individualkundenbetreuung (BP IV) VR-Private Banking Beratung (optional: BP IV)
VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)	VR-Wertpapierspezialist (BP V) VR-Private Banking Beratung VR-Private Banking Betreuung (optional: BP V)
VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V) VR-BeraterPass Wertpapierspezialist (BP V)	VR-Private Banking Beratung VR-Private Banking Betreuung
VR-Private Banking Beratung	VR-Private Banking Betreuung (optional BP V, wenn der BP IV vorliegt) VR-Individualkundenbetreuung (BP IV) VR-Wertpapierspezialist (BP V, wenn der BP IV vorliegt)
VR-Private Banking Betreuung	VR-Individualkundenbetreuung (BP IV) VR-Wertpapierspezialist (BP V, wenn der BP IV vorliegt) Private Banking Spezialist (ADG)

# Übergangsmatrix

VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) ⇒ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)  
 VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V) ⇒ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Wertpapierspezialist (BP V)

ZIEL-Qualifikation	Eingangs- / Zulassungsvoraussetzungen
Zertifizierung VR-Privatkundenberatung VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)	Zertifizierung VR-Serviceberatung VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)
Zertifizierung VR-Individualkundenbetreuung VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)	Zertifizierung VR-Privatkundenberatung VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)
Zertifizierung VR-Wertpapierspezialist VR-BeraterPass Wertpapierspezialist (BP V)	Zertifizierung VR-Individualkundenbetreuung VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)
VR-Private Banking Beratung	Zertifizierung VR-Privatkundenberatung VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)
VR-Private Banking Betreuung	VR-Private Banking Beratung oder Zertifizierung VR-Individualkundenbetreuung / VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV) oder Zertifizierung VR-Wertpapierspezialist / VR-BeraterPass Wertpapierspezialist (BP V)
Private Banking Spezialist (ADG)	VR-Private Banking Betreuer (Regional Akademien) <i>oder</i> CFP / Financial Consultant ADG / VR-Financial Consultant <i>oder</i> mindestens 7 Jahre Berufserfahrung in der Betreuung vermögender Kunden <i>oder</i> vergleichbare Kenntnisse anderer Anbieter nach Prüfung

# AGENDA

Begrüßung

Bericht aus dem BVR-Projekt "Potenziale im Private Banking heben"

Ausblick: Die Entwicklungswege der Geno PE 2025

Veränderungen in den bestehenden Entwicklungswegen

Die neuen Entwicklungswege im Private Banking

Gesamtübersicht aller Entwicklungswege inkl. ADG

Übergangsmatrix

**Ihre Fragen**



# Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Betreuungskunden  
(Service- und Privatkundenberatung)



Nadine Leuschner  
Produktmanagerin Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 0211 160 914 693  
E-Mail: [nadine.leuschner@genoakademie.de](mailto:nadine.leuschner@genoakademie.de)



Patrick Pape  
Produktmanager Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 02205 803 92 67  
E-Mail: [patrick.pape@genoakademie.de](mailto:patrick.pape@genoakademie.de)

# Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Private Banking  
(Regulatorik, Vermögensplanung und Financial Consulting)



Detlef Marschler  
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden  
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 069 6978-3535  
E-Mail: [detlef.marschler@genoakademie.de](mailto:detlef.marschler@genoakademie.de)



André Hartmann  
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Wilhelm-Haas-Platz  
63263 Neu-Isenburg  
Telefon 069 6978-3259  
E-Mail: [andre.hartmann@genoakademie.de](mailto:andre.hartmann@genoakademie.de)



Patrick Pfeffer  
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 069 6978-3604  
E-Mail: [patrick.pfeffer@genoakademie.de](mailto:patrick.pfeffer@genoakademie.de)

# Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Leitung und Führung



Kurt Beilfuß  
Abteilungsleiter Privatkunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 02205 803 92 61  
E-Mail: kurt.beilfuß@genoakademie.de



Detlef Marschler  
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden  
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG  
Raiffeisenstraße 10 - 16  
51503 Rösrath  
Telefon 069 6978-3535  
E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de