

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

A high-angle photograph of two people shaking hands over a wooden plank surface. The person on the left has curly dark hair and a tattoo on their arm. The person on the right has dark hair tied back. The word 'AGENDA' is written vertically in large white letters over the image.

AGENDA

Herzlich Willkommen

Ihre Ansprechpartner im Bereich Private Banking



Detlef Marschler

Stv. Abteilungsleiter

Tel.: +49 69 69783-535

E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de

www.genoakademie.de



André Hartmann

Produktmanagement Private Banking

Tel.: +49 69 69783-259

E-Mail: andre.hartmann@genoakademie.de

www.genoakademie.de



Patrick Pfeffer

Produktmanagement Private Banking

Tel.: +49 69 69783-604

E-Mail: patrick.pfeffer@genoakademie.de

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

AGENDA



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

Beispiele	Eigenständiges Geschäftsfeld (GF)			Eigenständiges Geschäftsfeld (GF) und Satellit in FK		
	Geschäftsfelder im Kundengeschäft			Geschäftsfelder im Kundengeschäft		
	 Private Banking	 FK-Geschäft	 PK-Geschäft	 Private Banking	 FK-Geschäft	 PK-Geschäft
Organisationsmodell	• Marktbearbeitungsmodell PB • 4 Marktbereiche: Filialbetreuung, PB, Mittelstandsbank, Omnikanal • PB ist eigenes GF • ein Vorstandsressort Markt			• Marktbearbeitungsmodell PB • 3 Marktbereiche: PK, PB, FK • PB ist eigenes Geschäftsfeld • 2 Vorstandsressorts Markt: PK/PB, FK • PB hat eigenes Team für Firmenkunden/ Unternehmerberatung		
Beschreibung	• Tandemberatung PB und FK • Feste Co-Betreuungsteams gebildet			• Tandemberatung PB und FK • Team ist disziplinarisch in der Verantwortung von PB, räumlich ausgelagert in die FK-Teams		

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“

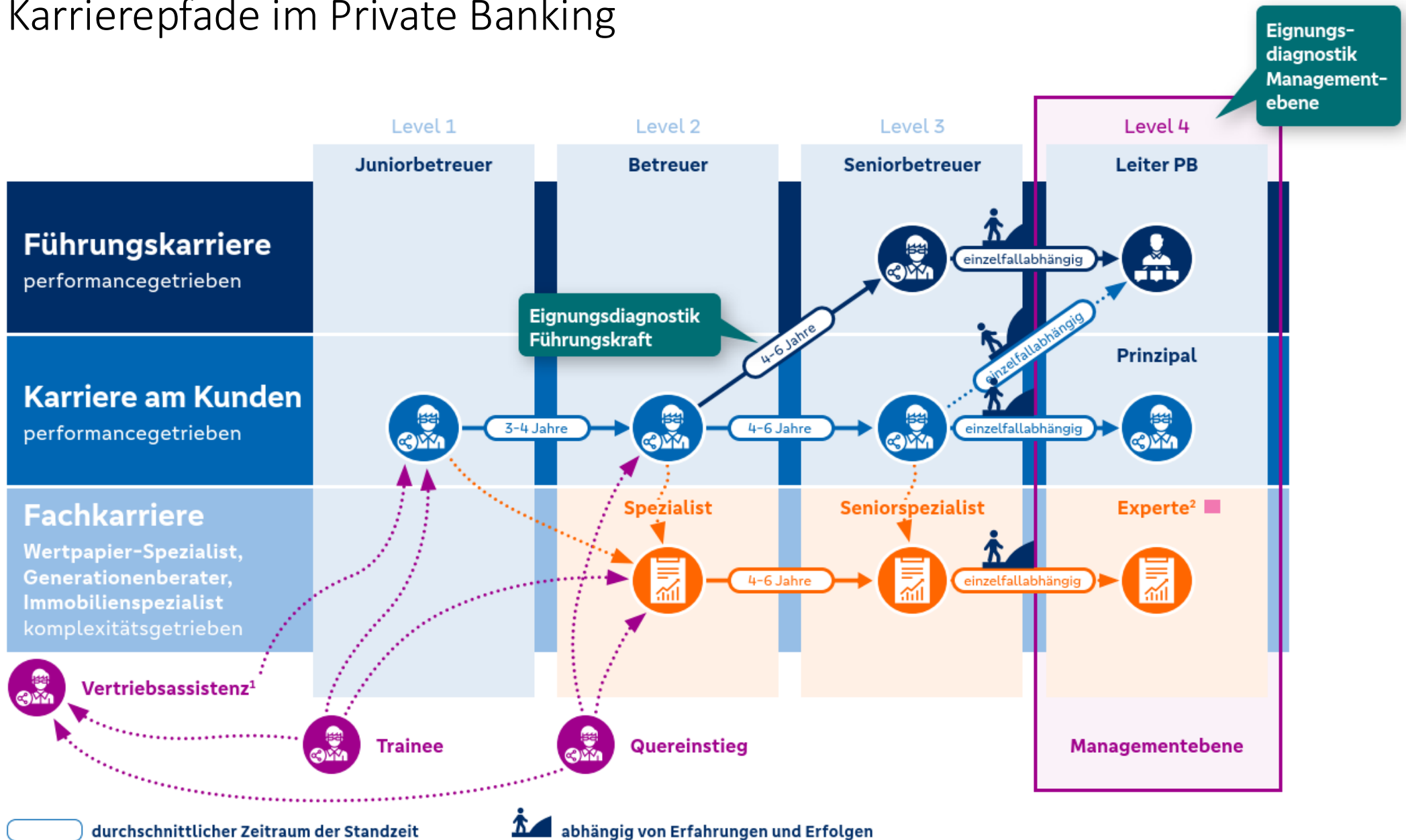
mit einem liquiden Vermögen zwischen
500 TEUR bis 3 Mio. EUR
(umfasst auch „niedrigkomplexe
Private-Banking-Kunden“ ab 250 TEUR)

„hochkomplexe Private-Banking-Kunden“

mit einem liquiden Vermögen
über 3 Mio. EUR.



Karrierepfade im Private Banking



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

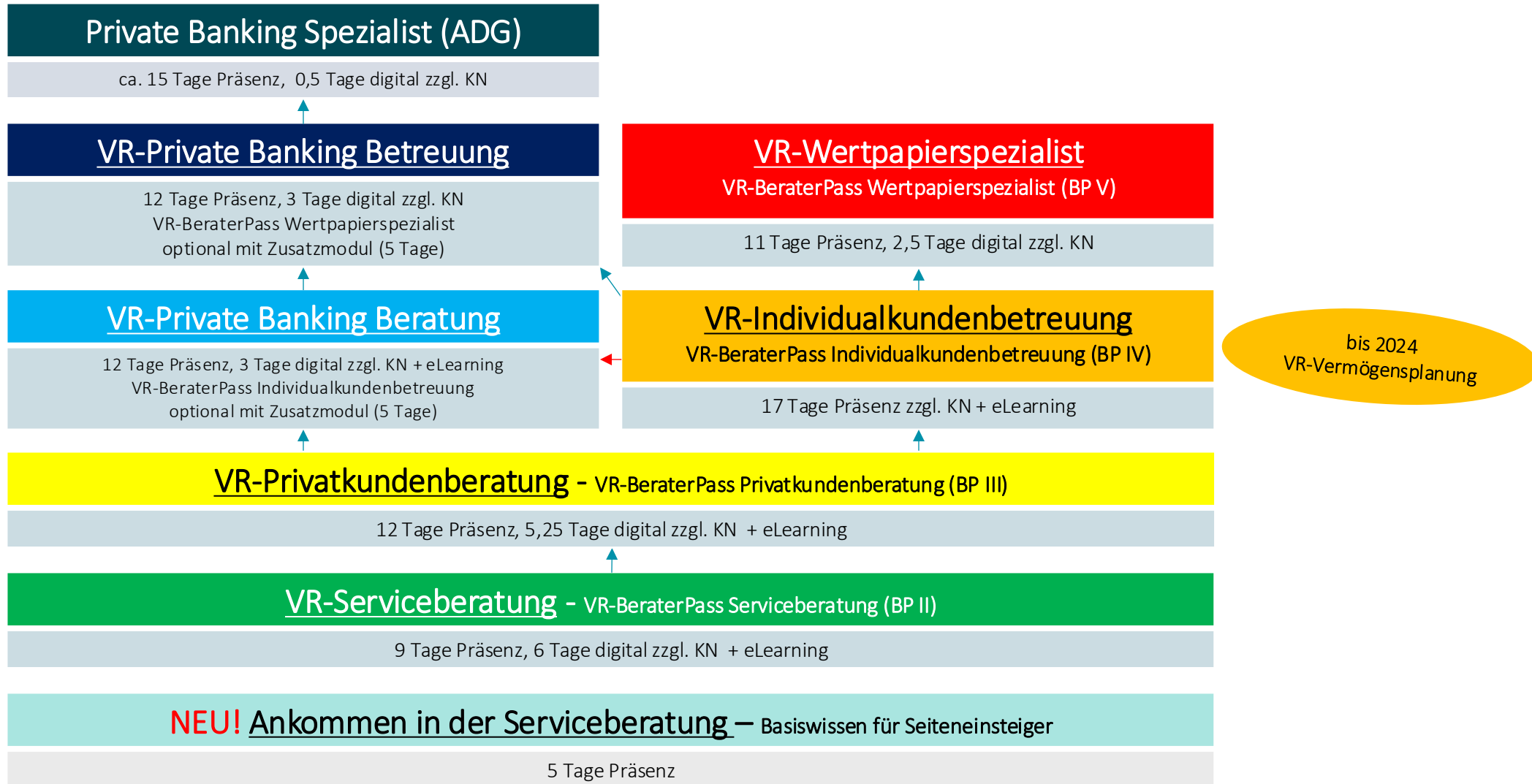
Ihre Fragen

AGENDA



Privatkunden und Private Banking ab 2025

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



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

A high-angle photograph of two people shaking hands. The person on the left has dark, curly hair and is wearing a light blue shirt. The person on the right has dark hair and is wearing a light-colored jacket. They are standing on a paved surface with a blue and white striped pattern.

AGENDA

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	Prüfung 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 Tag	Umsetzungstrainings 2 Tage	
Vorsorge, Erbrecht & Generationsmanagement 2,5 Tage		Alternative Investments 1 Tag		
				Abendevent*
				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
4 Tage	4 Tage	3 Tage	1 Tag	1,5 Tage
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		
Abendevent				
In jeder Woche				
In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter				
			Prüfung	
			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



AGENDA



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

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**.



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

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

VR-Private Banking Beratung

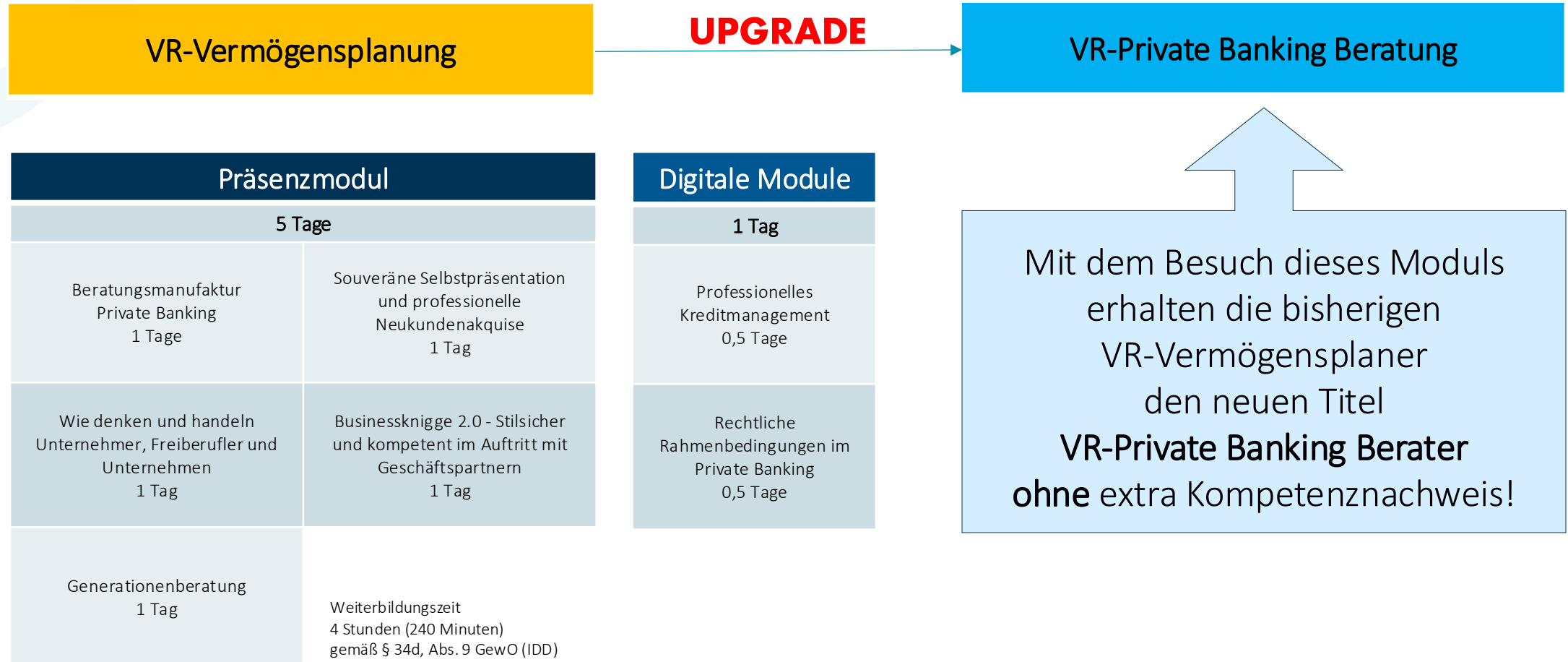
12 Tage Präsenz und 3 Tage digital zzgl. KN

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				Digitaler Baustein 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)	Abendevent In jeder Woche In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter	Prüfungsvorbereitungswebinar ca. 2 Stunden		Digitaler Baustein Beteiligungen (0,5 Tage)
			Prüfung Klausur und eine komplexe Fallstudie - Erstellung eines Teilvermögensplans inkl. Kundengespräch und Fachgespräch 1 Tag		Prüfung 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	Abendevent In jeder Woche In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter	Prüfungs- vorbereitungs- webinar ca. 2 Stunden	Prüfung Erstellung eines holistischen Vermögensplans inkl. Kundengespräch und mündliches Fachgespräch 1 Tag

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

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	
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	Arbeitsauftrag "Nachfolgeplanung" und ganzheitlicher Projektfall (mündliche Prüfung) 1 Tag
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

A high-angle photograph of two people shaking hands over a wooden plank surface. The person on the left has dark curly hair and a tattoo on their arm. The person on the right has dark hair tied back. The word 'AGENDA' is written vertically in large white letters over the image.

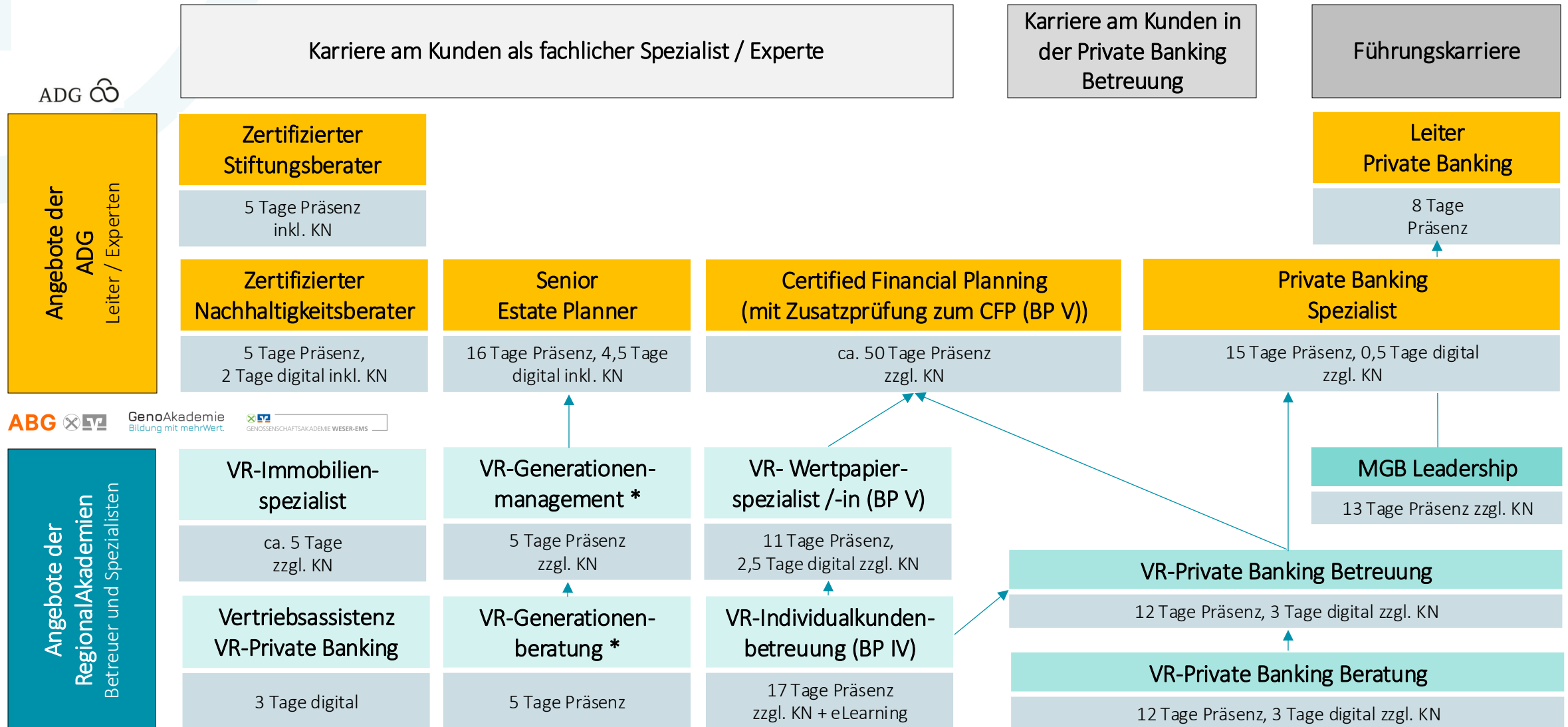
AGENDA



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

Bildungsangebote im Private Banking ab 2025

Abgestimmte Bildungswege im genossenschaftlichen Bildungsverbund





„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. Und die muss immer aktuell sein!“

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



*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	Live vor Ort im Genoverband e.V. Frankfurt Digital als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	Forum Private Banking : GenoAkademie



Veranstaltung	Forum Generationenmanagement
Termin	19. November 2024
Ort	Digital als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	Forum Generationenmanagement : GenoAkademie

Veranstaltung	Forum Steuern im Private Banking
Termin	21. November 2024
Ort	Digital als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	Forum Steuern im Private Banking : GenoAkademie

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	Live vor Ort im Genoverband e.V. Frankfurt Digital als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	Fachtagung Leiter Privatkunden : GenoAkademie

Veranstaltung	Forum Absicherung und Vorsorge
Termin	20. November 2024
Ort	Digital als professionelles Live-Streaming-Event
Online-Buchung	Forum Absicherung und Vorsorge : GenoAkademie



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

11. Dezember 2024

08:30 – 09:15	Marktausblick 2025 Dr. Ullrich Kaffarnik DJE Kapital AG
09:30 – 10:15	Testamentsvollstreckung in der Unternehmensnachfolge Nina Müller-Held, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
10:45 – 11:15	Das Private Banking Projekt in der GFG – ein Zwischenbericht Mariam Chaari BVR
11:30 – 12:30	Unternehmer auf Kurs halten: Trends und Schlüsselstrategien in der Finanz- und Nachfolgeplanung Bernd Schulze Kappelhoff Schulze Kappelhoff GmbH
12:30 – 13:15	Mittagspause
13:15 – 14:15	Nach der US-Wahl – Einblick durch das Schlüsselloch in den Maschinenraum der Macht Julius van de Laar Top-Speaker Politischer Kampagnen- und Strategieberater
14:30 – 15:30	Businessknigge 2.0 - ein Update Anke Quittschau-Beilmann korrekt! Coaching & Seminare
16:00 – 17:00	Aktuelle wertpapieraufsichtsrechtliche Entwicklungen Anette Neitzert 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	Leitfaden Generationenberatung Bericht aus dem BVR-Projekt Private Banking Sebastian Zartmann DZ PRIVATBANK S.A.
08:30 – 09:15	Fondsgebundene Versicherungen als Gestaltungsmodell in der Vermögensübertragung Frank Steinhagen Union Investment Privatfonds GmbH
09:30 – 10:15	Testamentsvollstreckung in der Unternehmensnachfolge Nina Müller-Held, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
10:15 – 10:45	Kaffeepause
10:45 – 12:15	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. Dr. Maren Gräfe gkn Gräfe Klümpen-Neusel Rechtsanwälte Steuerberater PartG mbB Dr. Karin Ebel ebel & team GmbH
12:15 – 13:00	Mittagspause

19. November 2024 - *Nachmittag*

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

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 Anmeldelink für 2025 ebenfalls.

Autor/in



Christian Schäfer

Abteilung: Vertriebsstrategie

☎ 030 2021-1741

✉ c.schaefer@bvr.de

Werkzeuge



☒ Thema abonnieren



[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

A high-angle photograph of two people shaking hands over a wooden plank surface. The person on the left has dark curly hair and a tattoo on their arm. The person on the right has dark hair tied back. The word 'AGENDA' is written vertically in large white letters over the image.

AGENDA

Übergangsmatrix

VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) $\Rightarrow$ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)

VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V) $\Rightarrow$ 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) $\Rightarrow$ NEU ab 2025: VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung (BP IV)

VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V) $\Rightarrow$ 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

A high-angle photograph of two people shaking hands. The person on the left has dark, curly hair and is wearing a light blue shirt. The person on the right has dark hair and is wearing a grey jacket. They are standing on a light-colored, textured surface. The word 'AGENDA' is written vertically in large, white, sans-serif capital letters over the right side of the image.

AGENDA

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



Patrick Pape
Produktmanager Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 02205 803 92 67
E-Mail: 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



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



Patrick Pfeffer
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3604
E-Mail: 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