



Genossen-
schaftliche
FinanzGruppe
2025

Bildungsangebote im Private Banking

Bundesverband
der Deutschen Volksbanken
und Raiffeisenbanken · BVR





GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



GENOSSENSCHAFTSAKADEMIE WESER-EMS

***Klare Karrierepfade und die passenden
Qualifizierungsangebote im Private Banking sind
elementar, um junge Bewerber anzusprechen.***



Vorwort

Private Banking ist das Geschäftsfeld mit hohen Potenzialen und Wachstumschancen bei Genossenschaftsbanken. Grundvoraussetzung ist, die Top-Kunden im Marktgebiet der Genossenschaftsbank von der Betreuungsqualität des Private Bankings zu überzeugen. Die Personalentwicklung im Private Banking ist dabei ein Schlüsselement für den erfolgreichen Auf- und Ausbau und die Etablierung der Private Banking Einheiten in der genossenschaftlichen FinanzGruppe (GFG). Entsprechend wurden die Anforderungen an eine wirksame Personalentwicklung im Private Banking 2023/24 als eigenes Projektmodul im BVR-Projekt „Potenziale im Private Banking heben“ für Genossenschaftsbanken bearbeitet.

Die Qualität und der Erfolg des Private-Banking-Angebotes einer Bank ist wesentlich durch die Qualifikation und die Kompetenzen der Berater und Experten in der Genossenschaftsbank geprägt. Entsprechend übernimmt der genossenschaftliche Bildungsverbund bei der Weiterentwicklung dieses Geschäftsfeldes eine wichtige, unterstützende Rolle. Im Projekt haben die genossenschaftlichen Akademien ihre aktuellen Angebote rund ums Private Banking mit den teilnehmenden Projektbanken intensiv diskutiert und auf der Basis der Praxisimpulse gemeinsam weiterentwickelt. Mit dieser Broschüre stellen die genossenschaftlichen Bildungsanbieter nun die gemeinsam abgestimmten Lern- und Entwicklungswege im Private Banking vor, mit denen eine Genossenschaftsbank die im Projekt geschärften Anforderungen an Private-Banking-Betreuer und -Experten entlang der unterschiedlichen Karrierepfade erfüllen kann.

Im Zielbild der Personalentwicklung Private Banking werden drei unterschiedliche Karrierepfade formuliert und mit Anforderungen unterlegt:

- Die **Führungskarriere** als klassischer Karrierepfad mit dem Einstieg als **Junior Betreuer** über die **Seniortätsabstufungen Betreuer** und **Senior Betreuer** bis hin zur **Führungskraft**.
- Die **Karriere am Kunden** beginnt ebenfalls als **Junior Betreuer** und entwickelt sich über die **Seniortätsabstufungen Betreuer** und **Senior Betreuer** bis zur möglichen Zielstufe eines **Prinzipal** im Private Banking.

- Die **Fachkarriere** startet häufig als **Spezialist** (als Generationenberater, Wertpapier-Spezialist oder Immobilien-Spezialist) mit dem Ziel, zum **Senior Spezialisten** bzw. zum **Experten-Level** aufzusteigen.

(Eine detaillierte Beschreibung der verschiedenen Karrierepfade findet sich im BVR-Leitfaden Personalentwicklung im Private Banking, s. dazu S. 16)

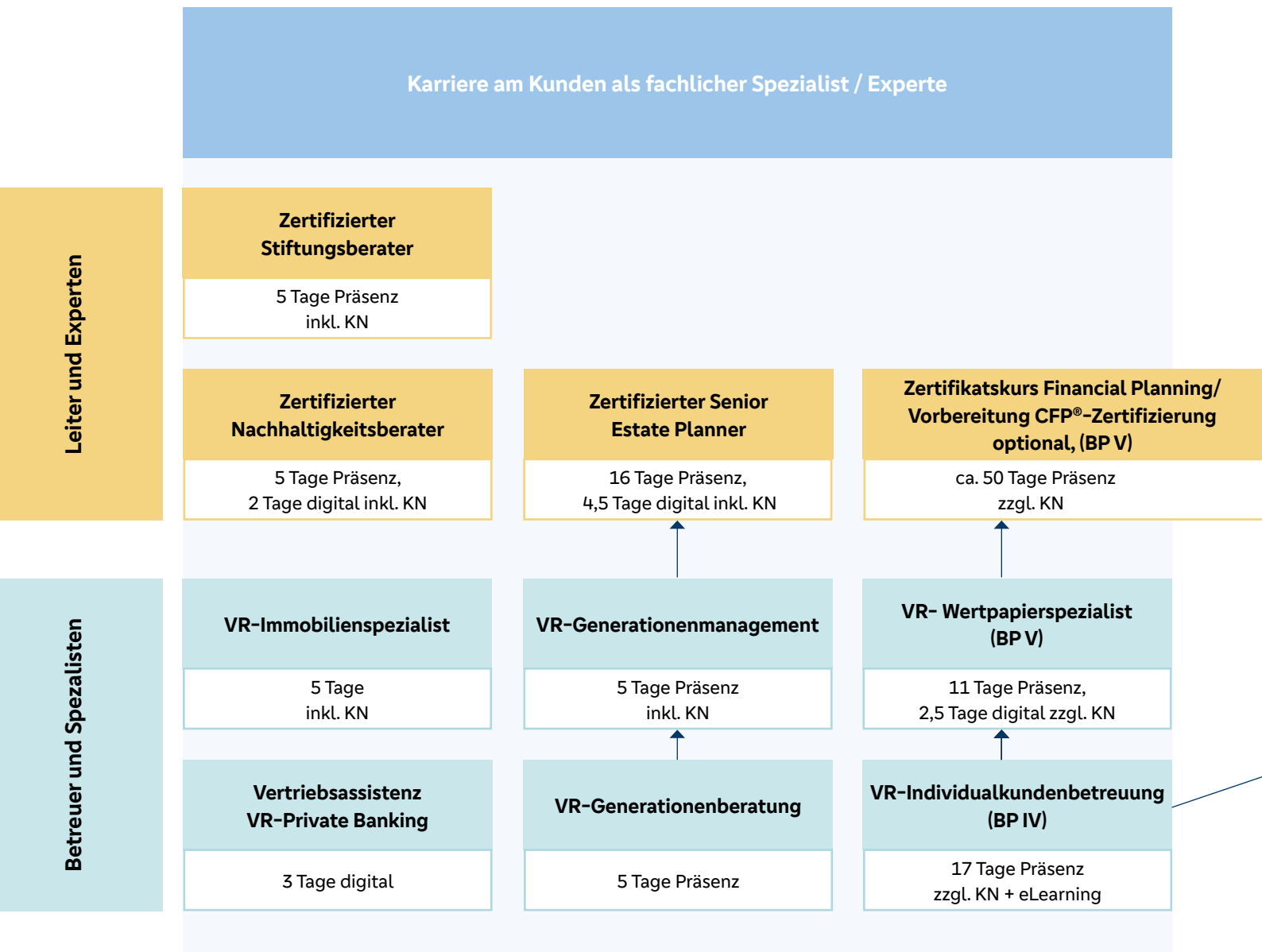
Die vorliegende Broschüre „Bildungsangebot Private Banking“ ergänzt die Projektergebnisse im BVR-Leitfaden und bietet Personalern bzw. Leitern Private Banking die erforderliche Transparenz über das gemeinsame Qualifizierungsangebot des genossenschaftlichen Bildungsverbundes. Dies ermöglicht die Erstellung eines individuellen Fahrplans der Qualifikation und Kompetenzentwicklung Ihrer Private-Banking-Einheiten entlang der relevanten Karrierestufen mit attraktiven Schulungsformaten, Zertifizierungen, Spezialisierungsseminaren, Learning-on-the-Job-Formaten und weiterem.

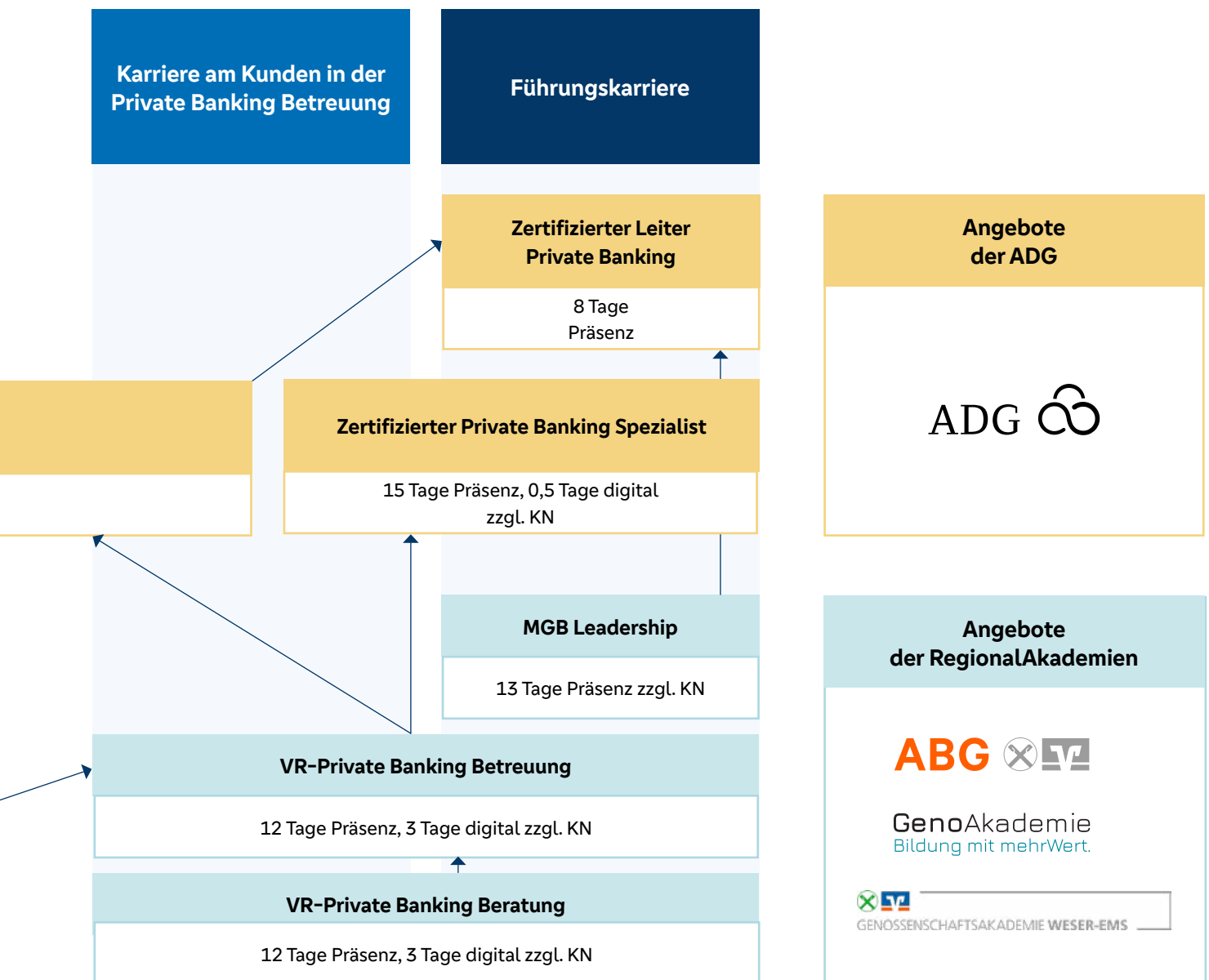
Die fachliche und verkäuferische Qualifikation der Berater und Experten im Private Banking ist eine zentrale Voraussetzung für den langfristigen Erfolg in diesem Geschäftsfeld.

Christian Schäfer
Projektleiter „Private Banking“, BVR

Dr. Stephan Weingarz
Geschäftsführer Fachrat Personal, BVR

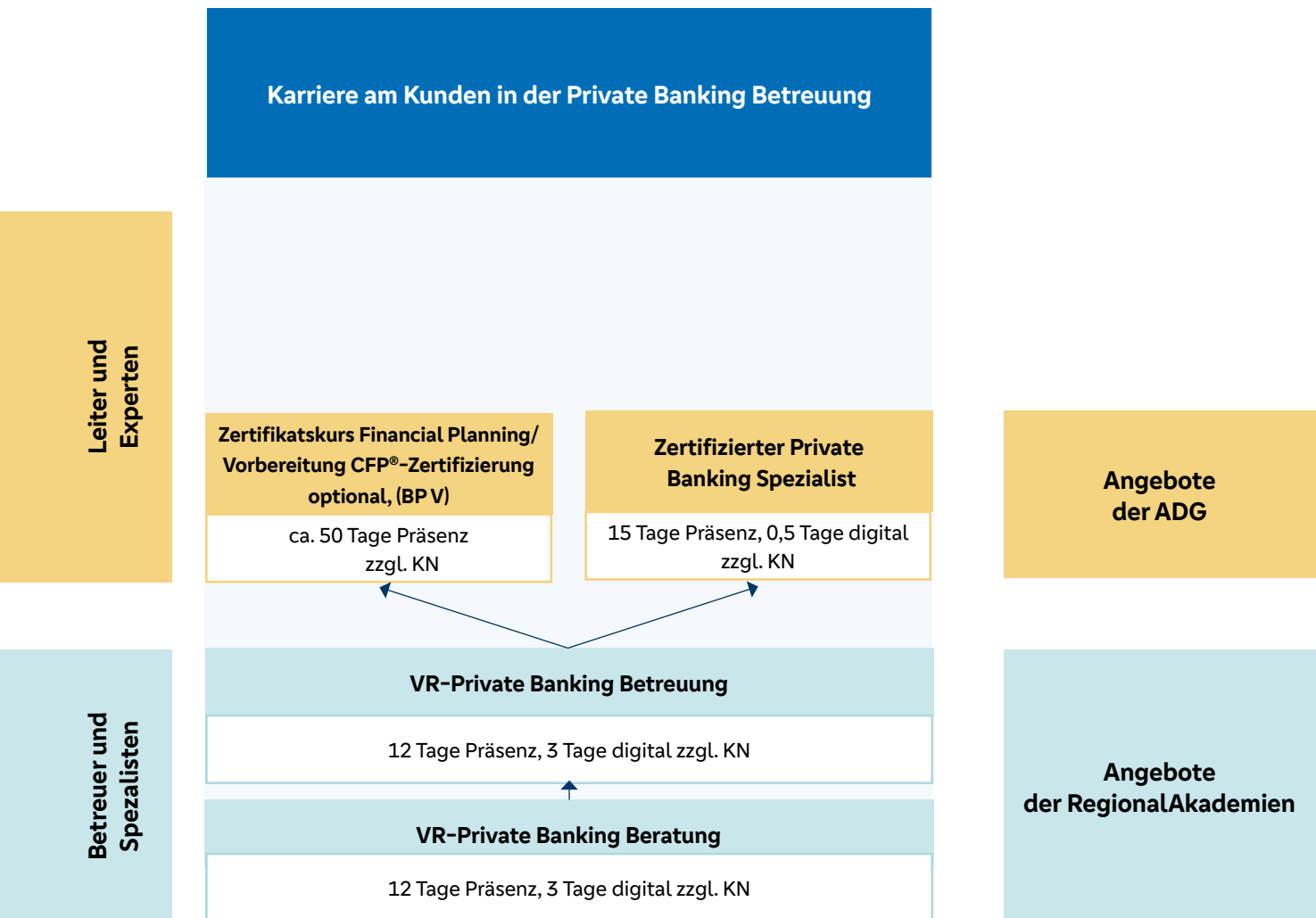
Übersicht über die Entwicklungswege im Private Banking





Drei verschiedene Karrierepfade im Private Banking

Karriere am Kunden: Vom Private Banking Berater zum Private Banking Spezialisten (alternativ CFP)



Die Förderung der Persönlichkeitsentwicklung der Beraterinnen und Berater, um Private Banking Kunden möglichst angemessen und auf Augenhöhe zu begegnen, muss ein fester Bestandteil der Schulungsangebote sein!





**3 Tage digital
12 Tage Präsenz
1 Tag KN**

VR-Private Banking Beratung

Abschluss: Zertifizierter VR-Private Banking Berater

Inhalte:

- Einführung und Grundlagen des VR-Private Banking
- Beratungsmanufaktur Private Banking
- Spezielle Wertpapierlösungen in der qualifizierten Anlageberatung
- Gesprächskompetenz in volkswirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Themen
- Steuerliche Rahmenbedingungen im Private Banking
- Souveräne Selbstpräsentation
- Professionelle Neukundenakquise
- Businessknigge 2.0 – Stilsicher und kompetent im Auftritt mit Geschäftspartnern
- Generationenberatung
- Risiko- und Vorsorgemanagement
- Strategische Asset Allocation / Portfoliomanagement
- Vermögensverwaltungen
- Rechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking
- Aufsichtsrechtliche Besonderheiten (WpHG/MiFID II)
- Immobilien Direktinvestitionen
- Professionelles Kreditmanagement
- Nachhaltigkeit im Private Banking
- Wie denken und handeln Unternehmer, Freiberufler und Unternehmen
- Erstellung von praxisnahen (Teil-) Vermögensplänen
- Vertriebliches Umsetzungstraining

Optional:

Zusatzmodul:
Wertpapierkompetenz
Abschluss:
VR-BeraterPass
Individualkundenbetreuung (BP IV)



Ergänzende Informationen finden Sie auf den einzelnen Homepages Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.

**Angebot
der Regional-
Akademien**



**3 Tage digital
12 Tage Präsenz
1 Tag KN**

VR-Private Banking Betreuung

Abschluss: Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer

Inhalte:

- Beratungsmanufaktur Unternehmer Banking
- Businessknigge 2.0 – Professionalisieren Sie Ihren Auftritt
- Behavioral Finance
- Immobilienmanagement
- Finanzplanung für Unternehmen
- Strategien für eine erfolgreiche Vermögensnachfolge: Praxisorientierte Ansätze für das Private Banking
- Generationenübergreifende Unternehmenssicherung und Unternehmensnachfolge – Grundlagen und Beratungsansätze für eine exzellente Beratungsleistung
- Stiftungsmanagement
- Spezielle und individuelle Vermögensverwaltungskonzepte
- Performance Messung und Manager Selektion
- Testamentsvollstreckung
- Kryptowährungen und Virtual Assets
- Spezielles Wertpapierwissen für Private Banking Betreuer
- Spezielle steuerliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten
- Erstellung einer holistischen Vermögensplanung
- Vertrieblisches Umsetzungstraining

Optional:

Zusatzmodul: Wertpapierkompetenz
Abschluss: VR-BeraterPass Wertpapier-spezialist (BP V)



Ergänzende Informationen finden Sie auf den einzelnen Homepages Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.

**Angebot
der Regional-
Akademien**



15 Tage Präsenz
1 Tag KN

Zertifizierter Private Banking Spezialist ADG

Inhalte:

- Immobilienmanagement und Investitionsrechnung
- Haftungs- und Aufsichtsrecht, Anlegerschutz
- Finanzpsychologie
- Competence Dinner
- Fresh up – Finanzinstrumente
- Competence Dinner
- Private Vermögensnachfolge
- Unternehmerische Vermögensnachfolge
- Beratungsansätze im Estate Planning
- Persönlichkeits-Exzellenz & Werte-Exzellenz
- Unternehmern verstehen
- Portfoliomanagement
- Performance Messung und Managerselektion
- Vorsorgemanagement
- Steuern
- Unternehmensbewertung und -verkauf im Kontext der Nachfolge
- Family Office und Ausschreibungsverfahren
- Vermögensnachfolge steuerlich optimieren
- Stiftungen
- Case Studies

Buchungsnr:

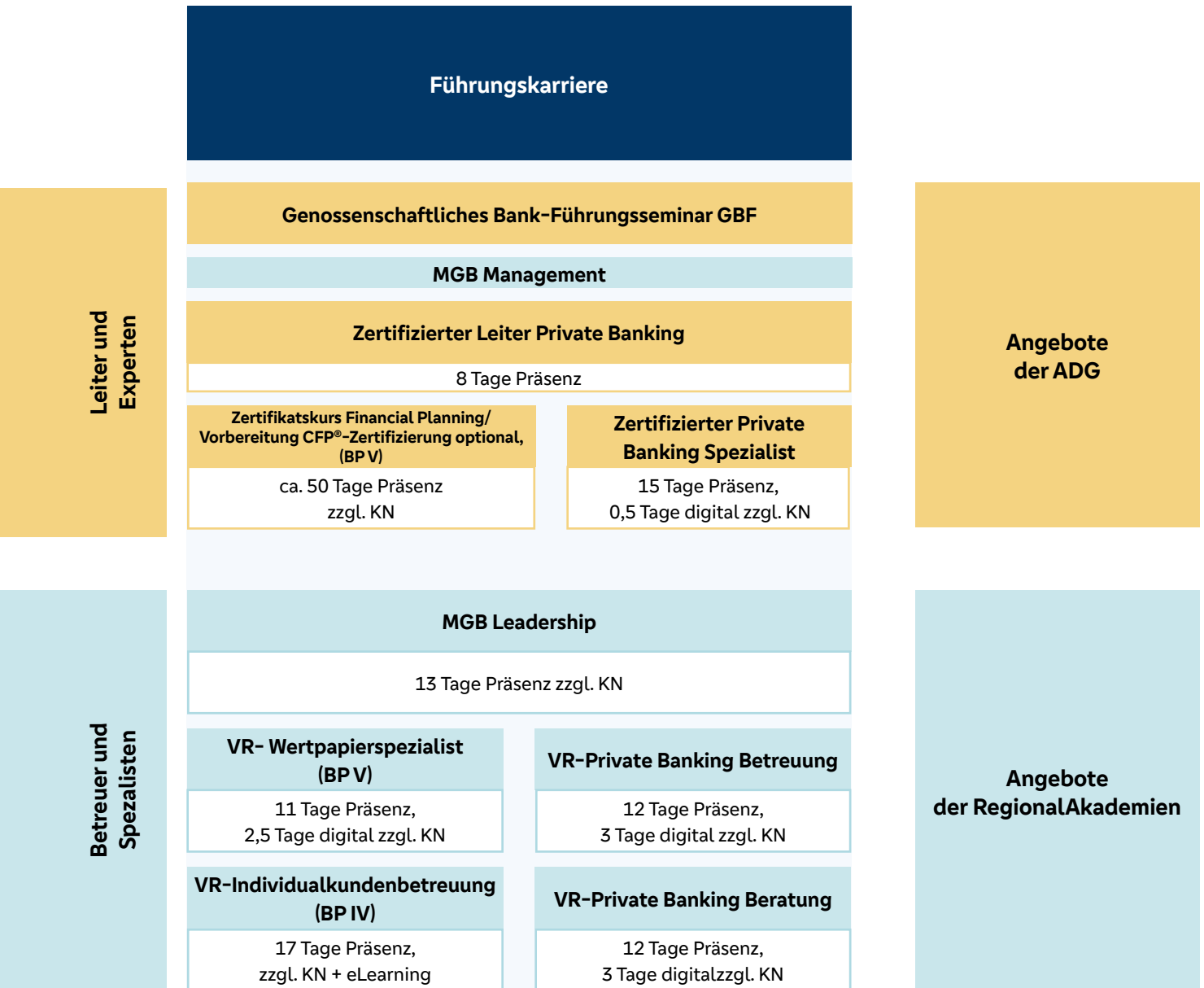
RT25-00125 | Start 27.01.2025

RT25-00140 | Start 23.06.2025

Angebot
der ADG



Private Banking Führungskarriere



Zur Gewinnung neuer Talente für die Bank müssen wir an Universitäten präsent sein, moderne Stellenausschreibungen und Karriereseiten nutzen und auf Fachmessen vertreten sein.



8 Tage Präsenz

Zertifizierter Leiter Private Banking und Vermögensmanagement ADG

Inhalte:

Chancen, Potenziale und Kundenanforderungen

- Besonderheiten in der Wachstumsstrategie
- Potenziale und Alleinstellungsmerkmale
- (Weiter-)Entwicklung einer tragfähigen Geschäftsfeldstrategie
- Planung und Steuerung des Geschäftsfeldes
- Zusammenarbeit mit dem Firmenkundenbereich

Vertriebsplanung und Steuerung

- Planung und Steuerung einer Wachstumsstrategie
- Der richtige Mix an Zielen
- Vertriebscontrolling

Personal, Kompetenzentwicklung, Führung

- Anforderungsprofile an unterschiedliche Betreuer
- Nachhaltige Kompetenzentwicklung der Mitarbeiter
- Das Führungscockpit und Führungsinstrumente

Produkte und Leistungen

- Anforderungen an ein leistungsfähiges Produkt- und Dienstleistungsspektrum / Make-or-buy
- Von Kernleistungen über ergänzende Leistungen bis hin zu peripheren Leistungen

Buchungsnr:

RT25-00157 | Start: 13.10.2025

Angebot
der ADG



Spezialisten-Ausbildung

Wertpapier

Angebote
der Regional-
Akademien

Angebote
der ADG

Leiter und
Experten

Betreuer und
Spezialisten

Karriere am Kunden als fachlicher
Spezialist / Experte
WERTPAPIERSPEZIALIST

Zertifikatskurs Financial Planning/Vorberei-
tung CFP®-Zertifizierung optional, (BP V)

ca. 50 Tage Präsenz
zzgl. KN

VR- Wertpapierspezialist (BP V)

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

VR-Individualkundenbetreuung (BP IV)

17 Tage Präsenz
zzgl. KN + eLearning



• NEU!

VR-Individualkundenbetreuung
(2024 noch VR-Vermögensplanung)

Ergänzende Informationen finden
Sie auf den einzelnen Homepages
Ihrer RegionalAkademien unter den
entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.

• VR-Wertpapierspezialist Private Banking



GenoAkademie



ABG



GAW

• Zertifikatskurs Financial Planning



Spezialisten-Ausbildung Generationenmanagement/ Estate Planning

Angebote
der Regional-
Akademien

Angebote
der ADG

Leiter und
Experten

Fach- oder Spezialistenkarriere
GENERATIONENBERATUNG

Zertifizierter Senior Estate Planner

16 Tage Präsenz, 4,5 Tage digital inkl. KN



- VR-Generationenberatung
- VR-Generationenmanagement

Ergänzende Informationen finden Sie auf den einzelnen Homepages Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.

- **Zertifizierter Senior Estate Planner**



Betreuer und
Spezialisten

VR-Generationenmanagement

5 Tage Präsenz
inkl. KN

VR-Generationenberatung

5 Tage Präsenz

***Nachfolgeplanung ist eine akute
Herausforderung, so dass über klare und
strukturierte Karrierepfade die entstehenden
Lücken gefüllt werden können.***

Spezialisten-Ausbildung

Immobilienpezialist

Angebot
der Regional-
Akademien

Inhalte

- 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
- Besonderheiten bei Investments in Auslands-/ Ferienimmobilien
- Finanzierungslösungen aus dem genossenschaftlichen Finanzverbund
- Sanierung/Förderung/Energetische Modernisierung
- 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



Ergänzende Informationen finden Sie auf den einzelnen Homepages Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.



Vertriebsassistentenz im Private Banking

Angebot
der Regional-
Akademien

Inhalte

- Private Banking – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
- Segmentierung und Verständnis der potenziellen Kunden
- Einblick in den Ablauf eines Private Banking Beratungsprozesses
- Überblick über die relevanten Themenfelder (Wertpapiere / Generationenberatung / Immobilien / sonstiges)
- Relevante Unterlagen für die Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Überblick zu den für die Anlageberatung relevanten Gesetzen
- Anlageberatung vs. Vermögensverwaltung
- Beschwerdemanagement
- Businessetikette für Assistenzen / Umgang mit dem gehobenen Klientel / Repräsentatives Auftreten in der Öffentlichkeit
- Signalerkennung in der Kommunikation mit Private Banking Kunden
- Professionelles Telefonieren (Inbound / Outbound)
- Genossenschaftliche Werte / Markenbotschafter



Ergänzende Informationen finden Sie auf den einzelnen Homepages Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.

***Wichtig ist die Vereinbarkeit der Personal-
entwicklung mit der täglichen Arbeit am Kunden
(virtuelles Angebot, Learning on the Job).***





Praxis-Leitfaden und Starter-Kit „Personalentwicklung im Private Banking“ im Rahmen des BVR-Projekts „Potenziale im Private Banking heben“

Verantwortlich für den Erfolg im Private Banking sind die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit den spezifischen Anforderungen dieses Geschäftsfelds haben sich 2023/24 in einem eigenen Projektmodul Experten aus Genossenschaftsbanken, der DZ Privatbank, dem genossenschaftlichen Bildungsverbund und weiterer genossenschaftlicher Organisationen auseinandergesetzt. Das neue Modul „Personal“ fügt sich in den bestehenden Private-Banking-Baukasten mit den Themenfeldern „Strategie“, „Kunden“, „Produkte und Leistungen“, „Marktauftritt“ und weiteren Fokusthemen ein. Der Personalentwicklung kommt beim erfolgreichen Auf- und Ausbau einer eigenen, zukunftsfähigen Private-Banking-Einheit in der Bank eine Schlüsselrolle zu.

Im Projekt hat sich gezeigt, dass für einen erfolgreichen Personalentwicklungsansatz ein enges Zusammenspiel zwischen der fachlichen Leitung des Private Banking und der Personalabteilung notwendig ist, um die Besonderheiten in diesem Geschäftsfeld angemessen zu berücksichtigen. Dabei sind folgende Kernelemente der Personalentwicklung zu beleuchten:

- die Auswahl der relevanten Funktionen für die geplante Private-Banking-Einheit,

- die Ansprache, Gewinnung und Bindung von potenziellen Beratern und Experten fürs Private Banking in der Bank sowie von extern,
- die Ausgestaltung attraktiver Karrierepfade sowie Anreizsysteme und
- die Entwicklung der erforderlichen Kompetenzen und Qualifikationen der PB-Betreuer und Experten.

Diese Herausforderung hat die BVR-Projektgruppe als zentrale Fragestellung aufgegriffen und dazu im BVR-Praxisleitfaden konkrete Lösungen und Vorgehensweisen rund um den Aufbau einer zukunftsfähigen und attraktiven Private Banking Einheit entwickelt, die für alle Banken abrufbar sind. Ergänzend wurde ein Starter-Kit als praxisorientierte Implementierungshilfe zur Umsetzung der im Leitfaden skizzierten Themenfelder entwickelt.



Starter-Kit



Update- und Netzwerkveranstaltungen

Angebote der Regional- Akademien

- Forum Private Banking
- Forum Generationenmanagement
- Forum Absicherung und Vorsorge
- Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement
- Forum Steuern in der Anlageberatung
- Fachtagung Leiter Privatkunden
- Vermögensnachfolgeplanung
- Gemeinnützige Stiftungen als Zielgruppe im Private Banking

Angebote der ADG

- Symposium „Potenziale im Private Banking heben“
- Webkonferenz Estate Planning
- CFP Plus / Fresh-up Private Banking
- Zertifizierter Stiftungsberater ADG Exklusiv



Ergänzende Bildungsangebote für das Private Banking finden Sie auf den einzelnen Homepages der ADG und Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.



Methodische Veranstaltungen/Führung

In der Betreuerrolle (vertrieblich)

- Vermögende Privatkund/-innen systematisch aktivieren –
Machen Sie mehr aus Ihrem Kundenstamm
- In jedem Nein steckt eine Chance –
Mehr Abschlüsse bei vermögenden Kund/-innen
- Know-Wow-Management –
die Kunst Menschen zu begeistern
- Vertriebserfolg im Private Banking –
Workshop: „Das Exzellenz-System“
- Akquisition durch Finanzplanung

In der Führungsrolle

- Die Führungskraft als Coach und Mentor
- Agile Scrum Methoden
- MGB/Leadership
- Agile Coach ADG
- Neu in Führung – vom Mitarbeitenden zur Führungskraft



Ergänzende Bildungsangebote für das Private Banking finden Sie auf den einzelnen Homepages der ADG und Ihrer RegionalAkademien unter den entsprechenden QR-Codes auf Seite 19.



Ansprechpartner/-innen

Unsere Bildungsangebote für das Private Banking finden Sie auf den jeweiligen Homepages.



Elke Kerschenlohr
Produktmanagerin
Tel.: +49 8461 650-1363
E-Mail: Elke.Kerschenlohr@abg-bayern.de
www.abg-bayern.de



Julia Best
Produktmanagerin
Tel.: +49 2602 14-362
E-Mail: julia.best@adg-campus.de
www.adg-campus.de

Lukas Fasel
Produktmanager
Tel.: +49 2602-14-278
E-Mail: lukas.fasel@adg-campus.de
www.adg-campus.de



Detlef Marschler
stv. Abteilungsleiter Privatkunden
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



Dunja Gertjegerdes
Bachelor of Arts
Tel.: +49 4402 9382-49
E-Mail: dunja.gertjegerdes@gvweser-ems.de
www.gvweser-ems.de



Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Veröffentlichung das generische Maskulinum verwendet. Die hier verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter.



Bildungsangebote im Private Banking

Herausgeber

Bundesverband der deutschen Volksbanken
und Raiffeisenbanken, BVR
Abteilung Personalmanagement
Schellingstraße 4
10785 Berlin

Mai 2024