Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

03 Private Banking

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

03 Private Banking ... 4

Tagungen und Foren ... 5

03.001 Kongress Private Banking ... 6

Fachseminare / Zertifikatsprogramme ... 9

03.100 Fachseminar Financial Consultant (HFM) ... 10

03.101 Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2027 (online) ... 16

03.100-30 Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM) ... 18

03.400 Fachseminar Generationenberatung (HFM) ... 20

Trainings: Beratung und Vertrieb ... 24

03.248 Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit ... 25

03.260 Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen ... 27

03.271 Der Unternehmer als Private Banking Kunde ... 29

03.291 Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung ... 31

03.292 Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen ... 33

03.293 Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung ... 35

03.294 Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden ... 37

03.290 Unternehmerkundenberatung ... 39

Mediale Beratung ... 42

15.450 S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online) ... 43

15.441 Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar) ... 46

15.455 KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg ... 49

15.706 Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing ... 52

Generationenmanagement **54**

03.411 Generationenberatertag 55

03.420 Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung 57

03.430 Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung 59

03.422 Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung 61

03.404 Digitaler Nachlass – rechtliche, technische und praktische Herausforderungen meistern 63

Vermögensoptimierung **65**

03.570 Sprachfähig für digitale Vermögenswerte im Umfeld der Sparkassen-Finanzgruppe 66

03.571 Krypto-Assets im Private Banking 68

30.298 Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren 70

Altersvorsorge **72**

03.611 Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler 73

03.615 Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online) 75

Immobilienmanagement **77**

03.710 Direktimmobilien in der Vermögensberatung 78

03.711 Immobilien in der Nachfolgeberatung 80

03.712 Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung 82

Steuern / Recht / VWL **84**

03.810 Aktuelle Steuerthemen aus Sicht des Private Banking 2027 85

03.840 Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen 87

03.812 Sachkunde-Update für den Produktausschuss Markt 89

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV) **91**

03.920 Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien 92

03.921 Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen 95

I. MARKT

03 Private Banking

Tagungen und Foren
Fachseminare / Zertifikatsprogramme
Trainings: Beratung und Vertrieb
Mediale Beratung
Absicherung der Lebensrisiken
Generationenmanagement
Vermögensoptimierung
Altersvorsorge
Immobilienmanagement
Steuern / Recht / VWL
Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)

03 PRIVATE BANKING

Tagungen und Foren

Kongress Private Banking

Profitieren Sie von Strategien und Impulsen für das Private Banking von morgen: kompakt, praxisnah und vernetzt. Die Nachfrage nach qualitativ herausragender Beratung im Private Banking ist groß. Mit unserem jährlichen Kongress vermitteln wir Ihnen wichtige Insights für Ihren Erfolg und bieten gleichzeitig ein Forum, Ihr Kompetenznetzwerk durch den Meinungsaustausch mit Branchenexpertinnen und Branchenexperten sowie Kolleginnen und Kollegen zu erweitern.

ZIELGRUPPE

Zertifizierte Financial Consultants; Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) sowie Leiter/-innen und Berater/-innen im Private Banking /Vermögensmanagement

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Entwicklungen, die das Geschäft mit vermögenden Privatkundinnen und Privatkunden wesentlich beeinflussen, informiert.
- Sie erörtern mit Spezialistinnen und Spezialisten die daraus resultierenden Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die Sparkasse.
- Sie positionieren sich mit diesem Expertenwissen als kompetente Ansprechpersonen für Ihre Kundinnen und Kunden im Private Banking.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Mitarbeiter/-innen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie externe Spezialistinnen und Spezialisten

HINWEIS(E)

Der Besuch der Fachtagung ist mit zwei Tagen anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Für die Teilnehmer/-innen findet am Abend des ersten Veranstaltungstages ein gemeinsames Abendessen bei uns in der Phoenix Lounge statt.

Sofern Sie eine Übernachtung benötigen, können Sie ein Zimmer im direkt neben der Sparkassenakademie NRW gelegenen Hotel Hampton by Hilton buchen. Bis zum 16.10.2026 haben wir für Sie hier ein Zimmerkontingent gesichert. Der Preis beträgt 149,00 € pro Zimmer/Nacht (inkl. Frühstück zzgl. City Tax). Bitte melden Sie sich direkt beim Hotel an - Link: https://www.hilton.com/de/hotels/dtmdhhx-hampton-dortmund-phoenix-see/, wählen den Button "Sonderpreise" aus, bestätigen dort die Gruppenkennnummer „93T“ und buchen dann über den Button „Zimmer & Preise Prüfen". Alternativ können Sie weiterhin beim Hotel auch per Telefon (0231 9479900) oder per Mail (info@hamptondortmund.de) reservieren. Zur schnelleren Abwicklung nennen Sie dabei bitte den Code "Kongress Private Banking – 93T". Weitere Kooperationshotels der Sparkassenakademie NRW finden Sie auf unserer Internetseite unter Tagungszentrum.

TERMIN(E)

23.11.2026 – 24.11.2026 |
Sparkassenakademie NRW

17.11.2027 – 18.11.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

745,00 €
zzgl. Bewirtungspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Tag 1: Montag, 23.11.2026

09:30 - 10:00 Uhr	**Get-together**
10:00 - 10:15 Uhr	**Begrüßung & Eröffnung** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
10:15 - 11:00 Uhr	**Nachhaltigkeit - quo vadis?** Stefan Eich, Deka Bank
11:00 - 11:15 Uhr	**Kommunikationspause**
11:15 - 12:15 Uhr	**Beratung im Private Banking: Status quo PB 3.0 und Praxisbericht** Frank Bauhaus, Deutscher Sparkassen- und Giroverband Tanja Frommert, Sparkasse Dortmund
12:15 - 13:00 Uhr	**Next Generation: Nachwuchskundenkonzept im PB – Best Practice** Sandra Fischer und Daniel Müller, Sparkasse Siegen
13:00 - 14:00 Uhr	**Mittagspause**
14:00 - 14:45 Uhr	**DSGV-Projekt r u d i – aktueller Stand und Ausblick** Markus Brambor, Sparkassenverband Westfalen-Lippe
14:45 - 15:30 Uhr	**Komplexes Immobilienvermögen verantwortungsvoll, professionell und übergabefähig betreuen – Ideen und Lösungen aus dem Family Office** Marc Nilles und Thomas Krahl, Frankfurter Bankgesellschaft
15:30 - 15:45 Uhr	**Kommunikationspause**
15:45 - 16:30 Uhr	**Der ELTIF in der strategischen Asset-Allocation: von Sparkassen gedacht, für Sparkassen gemacht** Christian Förster und Dominik Pfeifferling, LBBW Patrick Geraats, LBBW AM
16:30 - 17:15 Uhr	**Strategische Asset Allocation - Erkenntnisse zur Konstruktion robuster Portfolios** Prof. Dr. Denis Bagbasi, Hochschule für Finanzwirtschaft & Management
17:15 - 17:40 Uhr	**Business Etikette – sicher auftreten** Silke Fudikar
17:40 - 17:45 Uhr	**Fazit & Ausblick** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband
Ab 18:30 Uhr	**Abendveranstaltung in der Phoenix Lounge**

Tag 2: Dienstag, 24.11.2026

08:30 - 09:00 Uhr	**Get-together**
09:00 - 10:30 Uhr	**Vermögen & Steuern 2026 – Vermögensrendite nach Steuern – Impulse für die Beratungspraxis** Klaus Michalowski, Steuerberater - Wirtschaftsmediator - Family Officer
10:30 - 10:45 Uhr	**Kommunikationspause**
10:45 - 11:30 Uhr	**Brennpunkt Erbschaftsteuer und Vermögensnachfolge – Karlsruhe im Blick, Generationen im Gespräch** Klaus Michalowski, Steuerberater - Wirtschaftsmediator - Family Officer
11:30 - 12:15 Uhr	**Was Unternehmerfamilien von einer Private Banking-Beratung wirklich erwarten** Benjamin Lavarde, Trusted Advisor Group
12:15 - 12:30 Uhr	**Neue Karrierewege in der Private Banking-Beratung** Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW
12:30 - 13:15 Uhr	**Mittagspause**
13:15 - 14:45 Uhr	**Update: Regulatorik und Haftungsrecht im Private Banking** Prof. Dr. Peter Balzer, Rechtsanwalt
14:45 - 15:00 Uhr	**Kommunikationspause**
15:00 - 16:00 Uhr	**Loslaufen, bevor der Staffelstab ankommt - Next Gen im Private Banking** Daniel Robert, Deka Bank
16:00 - 16:15 Uhr	**Fazit & Ausblick** Carsten Suerken, Sparkassenverband Westfalen-Lippe Sabrina Wissing, Rheinischer Sparkassen- und Giroverband Elisabeth Schnecking, Sparkassenakademie NRW

03 PRIVATE BANKING

Fachseminare / Zertifikatsprogramme

Zusätzliche LEK-Tage

Fachseminar Financial Consultant (HFM)

Fachseminare ermöglichen eine umfassende Qualifizierung für Spezialistenaufgaben. Eng verzahnt mit der Praxis und in kompakter Form wird hier das erforderliche Know-how "auf den Punkt" gebracht. In einer Kombination aus Präsenz- und Onlineseminaren sowie zeitlich flexiblen Selbstlernphasen wird das vermittelte Wissen mit hohem Mehrwert für die Praxis angewendet.

Das **Fachseminar Financial Consultant** ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil des Bildungsprogramms der Sparkassenakademien in ganz Deutschland. Teilnehmerinnen und Teilnehmern können das jetzt neu ausgerichtete Fachseminar - nach erfolgreicher Akkreditierung in 2024 - als erstes Level für die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** anrechnen lassen.

Neben einer zunehmenden Regulierung zeigt sich im Finanzdienstleistungssektor auch ein klarer Trend zu höheren Ansprüchen an komplexere Kundenberatungen, Fachwissen, Professionalisierung und Akademisierung. Dauerhaft nachhaltige Differenzierung vom Wettbewerb und Kundenbindung kann heute nur noch durch entsprechende Beratungsqualität erreicht werden. Im Rahmen des **Projektes Private Banking 2.0** wurde daher auch die Empfehlung ausgesprochen, die bestehende Bildungsarchitektur in Richtung des internationalen Titels **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** zu öffnen.

ZIELGRUPPE

- Mitarbeiter/-innen im Sparkassen-Vermögensmanagement/Private Banking, die für den Aufbau von Kundenbeziehungen im gehobenen Segment des Vermögensmanagements und für die ganzheitliche Kundenbetreuung verantwortlich sind oder werden sollen
- Das Level I mit dem Abschluss "Financial Consultant (HFM)" steht grundsätzlich allen Private Banking Beratenden offen.

IHR NUTZEN

- Sie qualifizieren sich für eine lebensphasenbezogene Betreuung von Kunden im gehobenen Segment des Vermögensmanagements bzw. Private Banking.
- Sie erwerben umfassende praxisbezogene Kenntnisse, um Ihre Kunden, ein anspruchsvolles Klientel, systematisch und ganzheitlich zu beraten und zu betreuen.
- Sie erarbeiten individuelle Lösungen für alle finanziellen Bedarfsfelder in den jeweiligen Kundensituationen.
- Sie ergänzen bzw. aktualisieren die erforderlichen Kenntnisse bezüglich der Sachkunde in der Anlageberatung.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Erfolgreicher Besuch des Fachseminars Individualkundenbetreuung (Angebotsnummer 02.100 oder 02.110), alternativ: Kenntnisse entsprechend den Inhalten der o. g. Fachseminare
- 3- jährige Berufserfahrung im Bereich Private Banking, Vermögens- bzw. Anlageberatung

TERMIN(E)

2701_Nr._10 | 18.10.2027 – 23.06.2028 |

E-Learning (18.10.2027 - 30.06.2028)
Level 0 (17.10. - 20.10.2027)
Level 0 - Prüfung (03.12.2027)
Level 1-1 (17.01. - 15.02.2028)
Level 1-1 Prüfung (31.03.2028)
Level 1-2 (03.04. - 24.05.2028)
Level 1-2 Prüfung (23.06.2028)

2702_Nr._11 | 08.11.2027 – 23.06.2028 |

E-Learning (08.11.2027 - 30.06.2028)
Level 0 (08.11. - 10.11.2027)
Level 0 - Prüfung (03.12.2027)
Level 1-1 (24.01. - 22.02.2028)
Level 1-1 Prüfung (31.03.2028)
Level 1-2 (03.04. - 01.06.2028)
Level 1-2 Prüfung (23.06.2028)

DAUER

26 Tage

PREIS

7.500,00 €
zzgl. Mittagspauschale

KONTAKT

ANMELDUNG



REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Praxis mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

HINWEIS(E)

IDD-Anrechnung: Es können insgesamt 15 Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden, 180 min für das Basisseminar und 720 min für Level 1.

Um einen reibungslosen, guten Austausch bei den Live-Online-Modulen zu gewährleisten, stellen Sie bitte sicher, dass sowohl Ihre Tonübertragung als auch die Kamerazuschaltung funktionieren. Testen Sie dies ganz einfach vorab unter folgendem Link: https://www.webex.com/de/test-meeting.html

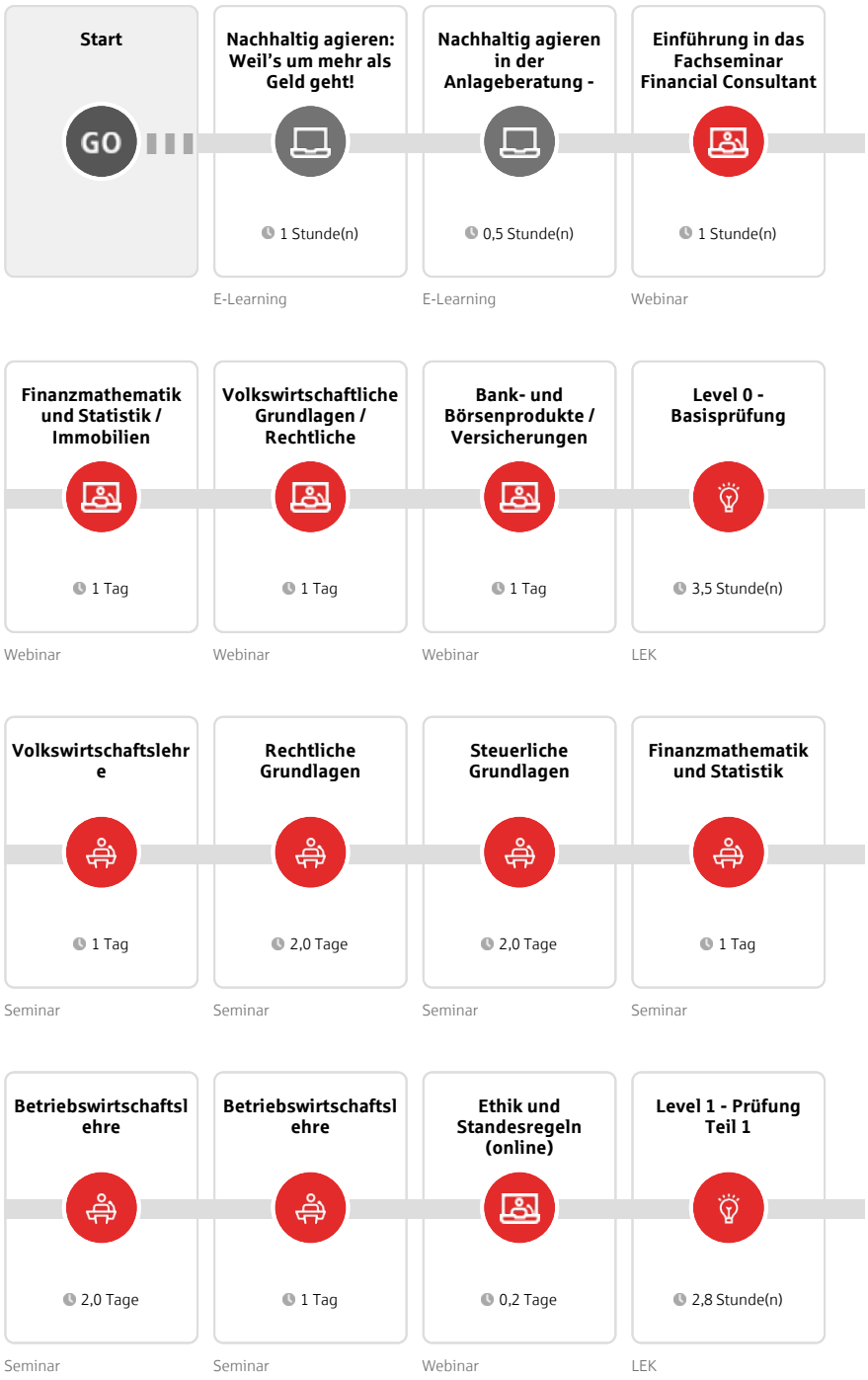
Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

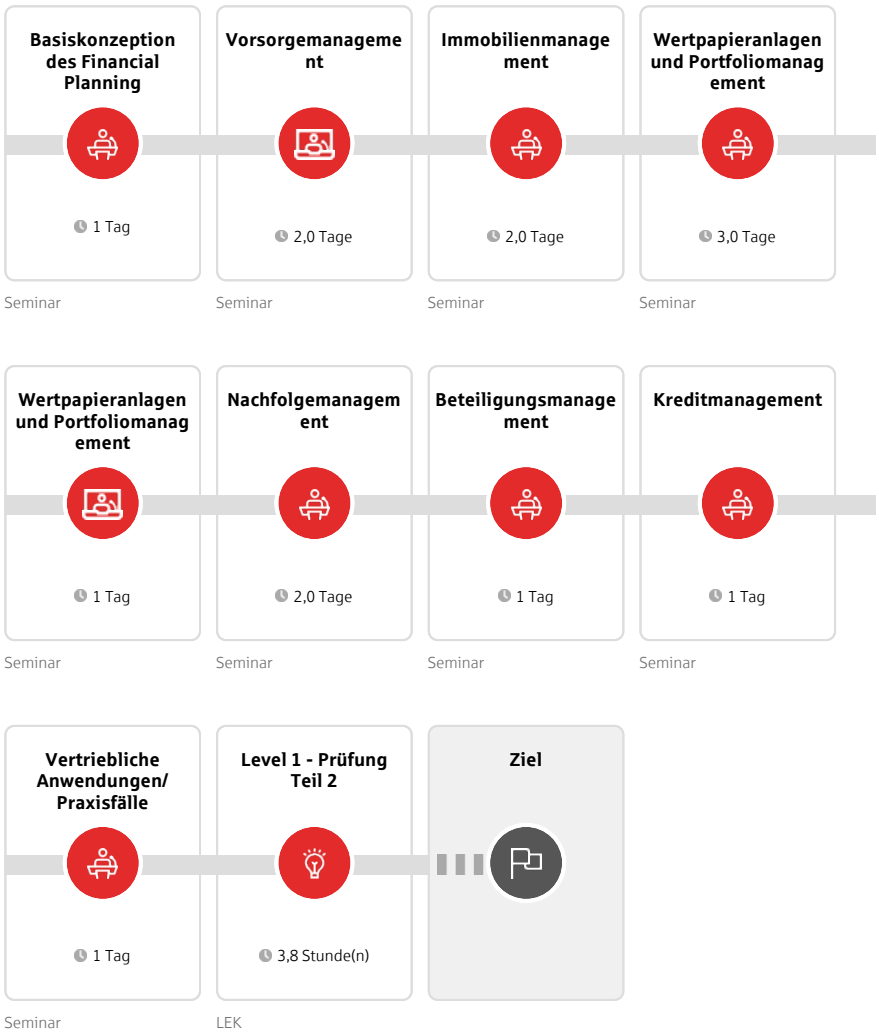
INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Ihre Lernreise: Fachseminar Financial Consultant (HFM)




Basiskonzeption des Financial Planning
1 Tag
Seminar
Vorsorgemanagement
2,0 Tage
Seminar
Immobilienmanagement
2,0 Tage
Seminar
Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement
3,0 Tage
Seminar
Wertpapieranlagen und Portfoliomanagement
1 Tag
Seminar
Nachfolgemanagement
2,0 Tage
Seminar
Beteiligungsmanagement
1 Tag
Seminar
Kreditmanagement
1 Tag
Seminar
Vertriebliche Anwendungen/ Praxisfälle
1 Tag
Seminar
Level 1 - Prüfung Teil 2
3,8 Stunde(n)
LEK
Ziel

Programm/Inhalt

Level 0 - Basiswissen

- Volkswirtschaftliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Finanzmathematik und Statistik
- Bank- und Börsenprodukte
- Immobilien
- Versicherungen

Level I Financial Consultant - Interdisziplinäre Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre
- Volkswirtschaftslehre
- Finanzmathematik und Statistik
- Steuerliche Grundlagen
- Rechtliche Grundlagen
- Ethik

Level I Financial Consultant - Privates Finanzmanagement

- Basiskonzeption des Financial Planning
- Immobilienmanagement
- Kreditmanagement
- Beteiligungsmanagement
- Portfoliomanagement
- Vorsorgemanagement
- Nachfolgemanagement

Unser Qualifizierungsziel ist es, Ihnen höchste Kompetenz im Umgang mit vermögenden Kunden zu vermitteln. Die Lehrinhalte des **Levels I** mit dem Abschluss **"Financial Consultant (HFM)"** konzentrieren sich dabei auf **alle Leistungsfelder** der Private Banking Beratung und bilden die Grundlage für eine erfolgreiche, langfristige Anlageberatung und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und Unternehmer.

Die erfolgreiche Teilnahme am Level I „Financial Consultant“ ist Voraussetzung, um sich **für das Level II (Financial Planner) an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management** anmelden zu können. Der erfolgreiche Abschluss beider Level ermöglicht den Teilnehmern und Teilnehmerinnen die Zertifizierung beim Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®.** Das CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikat ist Ausdruck höchster Qualifikation. Finanzberatende mit diesem Titel zählen zu der Elite in der Finanzbranche.

Zertifizierung beim FPSB Deutschland

Wenn Sie nach dem erfolgreichen Abschluss des **Level I „Financial Consultant (HFM)“** auch das **Level II "Financial Planner (HFM)"** an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management erfolgreich abgeschlossen und auch die Zentralprüfung des FPSB Deutschland bestanden haben, können Sie einen **Antrag zur Zertifizierung und Mitgliedschaft im FPSB Deutschland** stellen.

Neben der Zertifizierung zum **CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®** können Sie **auch die Zertifizierung zum EFA European Financial Advisor®** und **DIN ISO 22222-Zertifizierung** durch den FPSB Deutschland beantragen.

Zur **Beantragung der Zertifizierung** und der damit verbundenen Mitgliedschaft im FPSB Deutschland finden Sie auf der Website des FPSB Deutschland eine **Informationsbroschüre**.

*Das Qualifizierungsprogramm „Financial Consultant (HFM) | Financial Planner (HFM)“ in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurde 2024 durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. erfolgreich akkreditiert. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum EFPA European Financial Advisor® EFA und /oder zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professional durchzuführen. Laufende und vergangene Jahrgänge des Qualifizierungsprogramms der HFM in Kooperation mit den regionalen Sparkassenakademien wurden rückwirkend akkreditiert. CFP® und CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® sind außerhalb der USA Eigentum des Financial Planning Standards Board Ltd. und werden Einzelpersonen verliehen, die die Zertifizierungsvoraussetzungen erfüllen und kontinuierlich unter Beweis stellen. Zertifizierungsgeber in Deutschland ist das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V..

Fresh-up FPSB-Zentralprüfung 2027 (online)

Sie haben das Fachseminar Financial Consultant (HFM) erfolgreich abgeschlossen und möchten sich zukünftig zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren? Mit unserem Fresh-up für die Zentralprüfung können Sie die letzten Unsicherheiten beseitigen. Nutzen Sie dieses zentral angebotene Online-Seminar, das sich ausschließlich an erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM) richtet, zur Vorbereitung auf die FPSB-Zentralprüfung. Die nächste FPSB-Zentralprüfung findet am 5. September 2026 in Frankfurt statt (Anmeldung beim FPSB über www.fpsb.de).

ZIELGRUPPE

Absolventinnen und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant (HFM), die sich zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, EFPA European Financial Advisor® EFA oder zum Geprüften privaten Finanzplaner nach DIN ISO 22222 zertifizieren lassen möchten

IHR NUTZEN

- Sie informieren sich über den Ablauf und die Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung.
- Sie erhalten grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen.
- Sie klären offene Fragen.
- Sie besprechen einige ausgewählte fachliche Inhalte kurz und knapp.

IHR REFERENT

Boris Niekammer, Rothorn Trust AG

CEO Rothorn Capital AG

HINWEIS(E)

Veranstalter des Webinars am 13.07.2026 ist die Sparkassenakademie in NRW.

Für Ihre Anmeldung zur FPSB-Zentralprüfung sowie für weitere Infos kontaktieren Sie bitte direkt die Geschäftsstelle des FPSB:
Financial Planning Standards Board Deutschland e. V.
Fon: (069) 9055938-0
E-Mail: info@fpsb.de
Internet: www.fpsb.de

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

3 Stunden

PREIS

95,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Ablauf und Besonderheiten der FPSB-Zentralprüfung

Klären offener Fragen

Eingehen auf die relevantesten Prüfungsfächer und ausgewählte fachliche Inhalte

Grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Beantworten der Prüfungsfragen

Wichtig zu wissen:
Eine vollständige Aufarbeitung aller möglichen Inhalte der Zentralprüfung kann in Anbetracht der Zeit und der Vielzahl an Themen nicht dargestellt werden.

Zertifizierung als EFPA European Financial Advisor® EFA oder
Zertifizierung als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Zertifikatsträger
Prüfungsdauer: 160 Minuten zzgl. Lesezeit
Prüfungsgebühr: EUR 600,– zzgl. 19% MwSt. (Gesamt: EUR 714,–)

FPSB-Zertifizierungstermine:
53. Zentralprüfung: Samstag, 06.03.2027
54. Zentralprüfung: Samstag, 04.09.2027

Anmeldeschluss ist jeweils drei Wochen vor Prüfungstermin.
Die Anmeldung erfolgt ausschließlich online unter portal.fpsb.de/

Zertifikatsübergabe Financial Consultant (HFM)

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

0,5 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Laura Stern
0231 22240-720
laura.stern@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

17:30 bis 18:00 Uhr **Get-together**

18:00 bis 18:45 Uhr **Begrüßung**

Laudatio

Übergabe der Zertifikate und Zeugnisse

18:45 bis 21:00 Uhr **Gemeinsames Abendessen**

Fachseminar Generationenberatung (HFM)

Die Kundenanforderungen wachsen – Themen wie Vorsorge, Nachfolge und Vermögensweitergabe werden komplexer und wichtiger. Hier setzt das Fachseminar Generationenberatung an, das wir in Kooperation mit der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) als Level 1 eines zweistufigen Qualifizierungsprogramms anbieten.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Private Banking und im Individualkundengeschäft, die sich perspektivisch auf das Aufgabenfeld Generationenberatung fokussieren wollen oder bereits in diesem Themenkomplex aktiv sind

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Ihre hochvermögende Kundschaft professionell bei der Nachfolgeplanung zu unterstützen – rechtlich fundiert, steuerlich durchdacht und praxisnah.
- Sie erweitern Ihr Beratungsspektrum, vertiefen Ihre Beratungskompetenz und positionieren sich als kompetente Ansprechperson.
- Sie können im komplexen Beratungsprozess passgenaue Gestaltungsmöglichkeiten sicher anbieten sowie erfolgreich kommunizieren und stärken damit nachhaltig die Kundenbindung.

VORAUSSETZUNG(EN)

Für die Teilnahme an Level 1 „Generationenberatung (HFM)“ ist ein Abschluss als Sparkassenfachwirt/-in (oder vergleichbarer Kenntnisstand) und eine entsprechende Berufserfahrung erforderlich.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe mit ausgewiesener Expertise in ihrem jeweiligen Fachgebiet und viel Praxiserfahrung

HINWEIS(E)

Der erfolgreiche Abschluss „Generationenberaterin/Generationenberater (HFM)“ ermöglicht bereits die Teilnahme an der schriftlichen Zentralprüfung des FPSB Deutschland für die Zertifizierung* (siehe Programm/Inhalt) zum CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR CGA® und öffnet den Weg zum Level 2 an der HFM mit dem Abschluss „Estate Planner (HFM)“. Das gesamte zweistufige Programm ermöglicht die Zertifizierung* (siehe Programm/Inhalt) zum weltweit anerkannten Gütesiegel CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER CFEP® durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland).

Diese Qualifizierung ist grundsätzlich nur als Gesamtpaket buchbar. In Einzelfällen ist eine modulare Buchung von Level 1 oder Level 2 möglich. Dabei kann jedoch kein Rabatt gewährt werden.

Im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) können 4 Zeitstunden angerechnet werden.

TERMIN(E)

23.02.2027 – 04.06.2027 | Sparkassenakademie NRW

Block 1 (23.02. - 26.02.2027)
Block 2 (15.03. - 16.03.2027)
Block 3 (20.04. - 22.04.2027)
Lernerfolgskontrolle (Level 1) (04.06.2027)

DAUER

9 Tage

PREIS

4.290 € (rabattiert 4.090 € für Level 1, Gesamtpaketpreis 9.280 € für Level 1 + 2)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Wichtiger Hinweis für Absolventinnen und Absolventen des bisherigen Generationenberater-Lehrgangs an der HFM:
Da das Curriculum im Fachseminar Generationenberatung gezielt auf die Zentralprüfung des FPSB Deutschland abgestimmt ist, empfehlen wir dringend, das Programm nochmals zu absolvieren. Für eine wiederholte Teilnahme bieten wir jetzt einen attraktiven Preisnachlass.

Programm/Inhalt

Level 1 GENERATIONENBERATUNG

Elemente der Vermögensnachfolge

- Gesetzliche Erbfolge
- Gewillkürte Erbfolge
- Erbschaftsteuerliche Konsequenzen des Erbfalls und Bewertungsrecht

Gestaltungsmöglichkeiten innerhalb der privaten Vermögensnachfolge

- Problembereiche der privaten Vermögensnachfolge
- Rechtliche Gestaltungsmodelle
- Steuerliche Gestaltungsmodelle nach Eintritt des Erbfalles
- Übertragungsstrategien im Wege der vorweggenommenen Erbfolge
- Einkommen- und erbschaftsteuerliche Auswirkungen der Gestaltungsalternativen
- Liquiditätsaspekte bei der privaten Vermögensnachfolge und möglicher Gestaltungsalternativen
- Produktlösungen im Rahmen der Gestaltung der privaten Vermögensnachfolge

Institutionelle Rahmenbedingungen bei der Vermögensnachfolge

- Haftungsrechtliche Grundlagen und rechtliche Rahmenbedingungen
- Die Bank im Erbfall
- Kostenoptimierung in Nachlassangelegenheiten

Beratungsansatz bei der Vermögensnachfolge

- Prozess der Generationenberatung und des Estate Planning
- Ethik
- Ergänzende Aspekte in der Generationenberatung und im Estate Planning

Kommunikation und Mediation

- Tabuthema Tod
- Kommunikation
- Mediation als Streitschlichtungsverfahren

Fallübungen zu Beratungsansätzen und Praxisfälle in der privaten Vermögensnachfolge

Level 2 ESTATE PLANNING

findet an der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Bonn statt. Für detaillierte Informationen besuchen Sie Qualifizierungsprogramm Generationenberatung-Estate-Planning (HFM) **oder wenden sich an die Verantwortlichen der HFM: Prof. Dr. Denis Bagbasi (denis.bagbasi@s-hochschule.de) und Safiyya Tennigkeit (safiyya.tennigkeit@s-hochschule.de)**

* Das Qualifizierungsprogramm der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management (HFM) in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien wurde zur Akkreditierung durch das Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) angemeldet. Ziel der Akkreditierung ist die Erlaubnis, ein Programm zur Vorbereitung auf die Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR und/oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional durchführen zu können. Die HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien arbeitet im Rahmen des Akkreditierungsprozesses mit dem FPSB Deutschland zusammen. Erst nach erfolgreichem Abschluss des Akkreditierungsprozesses kann garantiert werden, dass das Qualifizierungsprogramm zur Zertifizierung zum CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR oder zum CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER-Professional vorbereitet. Es ist jedoch beantragt, laufende und vergangene Jahrgänge des Programms der HFM in Kooperation mit regionalen Sparkassenakademien rückwirkend zu akkreditieren.

03 PRIVATE BANKING

Trainings: Beratung und Vertrieb

Behavioral Finance: die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit

Gerade jetzt in Zeiten unsicherer Märkte spielt die Psychologie bei Anlageentscheidungen eine große Rolle. Sie wollen wissen, womit sich Behavioral Finance beschäftigt? Sie möchten Ihre Kundinnen und Kunden verstehen und deren Entscheidungsverhalten im Rahmen von Anlagepräferenzen kennen? Mit diesen Erkenntnissen können Sie Ihren Kundinnen und Kunden zu ökonomisch besseren Entscheidungen verhelfen und damit Kundengespräche effektiver führen.

ZIELGRUPPE

Individualkundenberater/-innen, Berater/-innen im Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie kennen typische Verhaltensmuster Ihrer Kundinnen und Kunden bei Anlageentscheidungen.
- Sie sind in der Lage, mit Handlungspanik und subjektivem Kränkungsempfinden auf Kundenseite umzugehen und diese Erkenntnisse in der Praxis zu nutzen.
- Sie können aus den zehn wichtigsten Entscheidungsfallen Anlageempfehlungen für Kundinnen und Kunden ableiten.

IHR REFERENT

Gisbert Straden, training at work lake of constance

Lehrbeauftragter an der Hochschule für Management BSP Businessschool Berlin Potsdam mit langjährigen Erfahrungen in der Private-Banking-Beratung.

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

01.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

485,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Definition und Einführung ins Forschungsgebiet Behavioral Finance

Psychologie des Anlageverhaltens

Typische Entscheidungsfallen für Anlegerinnen und Anleger

Die zehn wichtigsten Entscheidungsfallen identifizieren und nutzen

Ableiten von Anlageempfehlungen aus den wichtigsten Fallen

Hinweise zur Anlageentscheidung

Anlegerverhalten in Krisenzeiten

Emotionaler Verlauf von Krisen

Umgang mit subjektiven Kränkungserscheinungen im Kundengespräch

Der Beratungsprozess im Private Banking - das Strategiegespräch sicher und kompetent führen

Der Beratungsprozess Private Banking entwickelt sich weiter. Mit einer professionellen und erfolgreichen Vernetzung im Sinne der „360-Grad-Beratung“ dient das Strategiegespräch der Identifizierung von Kundenzielen und Kernhandlungsfeldern. Damit verkörpert es den optimalen Einstieg in die Beratung.
Informieren Sie sich hier auch über Aktuelles aus dem DSGV-Projekt Private Banking.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie können Beratungsgespräche im Rahmen des Beratungsprozesses Private Banking kompetent und sicher führen.
- Sie sind in der Lage, komplexe Kundensituationen im Private Banking unter dem Aspekt der Kernberatungsthemen ganzheitlich zu betrachten.
- Sie können individuelle Anknüpfungspunkte für zielführende Vertiefungsgespräche in den Leistungsfeldern aufgreifen.

IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.
Es kann auch inhouse in Ihrer Sparkasse durchgeführt werden.

TERMIN(E)

16.02.2027 – 17.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

850,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Den Beratungsprozess kennenlernen und verinnerlichen

Bedarf und Motive der Private-Banking-Kundschaft analysieren und vertiefen

Positionierung der Private-Banking-Beraterin bzw. des Private-Banking-Beraters

Das Leistungsversprechen als Basis für die Zusammenarbeit

Das Strategiegespräch - Aufbau, Anwendung und Ziele

Professionelle Gesprächsvorbereitung mit unterschiedlichen Methoden

Bedarfs- und kundenorientierte Gesprächsführung mit dem Strategiegespräch in OSPlus_neo

Das Gesprächsprotokoll - Aufbau, Anwendung und Ziele

Erhebung der Kernberatungsfelder: nach dem Strategiegespräch ist vor dem Vertiefungsgespräch

Ausblick auf Veränderungen aus dem DSGV-Projekt Private Banking

Der Unternehmer als Private Banking Kunde

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an:
Wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird, ergeben sich häufig andere Beratungsbedürfnisse und Schwerpunkte als bei den klassischen Privatkunden. Der Unternehmer als Private Banking Kunde steht in diesem Seminar im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Bereich Private Banking und zertifizierte Financial Consultants

IHR NUTZEN

- Sie lernen die spezifischen Beratungsbedürfnisse kennen, wenn der Unternehmer mit seinem Privatvermögen im Private Banking betreut wird.
- Sie vertiefen Beratungsansätze anhand von Fallbeispielen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Claudia Piepenbrink, Sparkasse Osnabrück

HINWEIS(E)

Das Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover stattfinden. Bitte melden Sie direkt über deren Buchungsportal (Webcode SM1310) online an. Zur Anmeldung: https://portal.svn.de

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

- **Die Sprache des Unternehmers sprechen**
- **Welche Unterlagen sollen zwingend in die Beratung mit einbezogen werden?**
- **Einkommensteuerliche Aspekte unter Berücksichtigung von Rechtsformen, Betriebsaufspaltungen usw.**
- **Kapitalanlagen im Betriebsvermögen vs. Privatvermögen**
- **Liquiditätsversorgung im Ruhestand**
- **Unternehmensnachfolgeplanung aus dem Blickwinkel der eigenen Absicherung im Ruhestand**
- **Notfallkoffer**

Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der erste Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Datenaufnahme und Aggregation*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie kennen die notwendigen Schritte, um die Daten der Kundin/des Kunden ertragsorientiert zu verarbeiten.
- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können auf Gesamtvermögensebene transparent und kundenzentriert visualisieren, um komplexe Kundensysteme in der Beratung transparent und nachvollziehbar zu machen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen (voraussichtlich mit 19,5 CPD-Credits).

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge

Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden

Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden

Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Wir empfehlen, 19,5 CPD-Credits anzurechnen:
5 CPDs | 1.3a - Basiskonzeption des Financial Planning | Konzept
8 CPDs | 1.3b - Basiskonzeption des Financial Planning | Methodik
2 CPDs | 1.4c - Strategische Ausrichtungen von Financial Planning | Konzeptionelle Aspekte
4,5 CPDs | 1.6a - Marketing und Kommunikation

Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien. Der zweite Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Analyse und Visualisierung in den Themenplänen*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögen mit Blick auf die Gesamtvermögensebene der Familie und deren Ziele analysieren und priorisieren.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert mit vertieftem Expertenwissen in den Themenplänen auf Augenhöhe zu beraten.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um komplexe Kundensysteme zu visualisieren.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf

Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung

Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite. Der dritte Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf Umsetzung und Ertragsausschöpfung*.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie sind in der Lage, systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen

Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK

Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft

Brücke von der Beratung zum Ertrag

Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson für Unternehmerfamilien - sowohl auf der Firmen- als auch auf der Privatseite. Der vierte und abschließende Praxisworkshop legt den *Schwerpunkt auf vertriebliche Verstetigung und Praxisanwendung.*

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse aus den Verbandsempfehlungen (PB 2.0), um diese in anonymisierten Echt-Kundenfällen anzuwenden.
- Sie sind in der Lage, Unternehmerkundinnen und -kunden und deren Familie systematisch und praxisorientiert auf Augenhöhe zu begleiten.
- Sie heben ungenutzte Potenziale bei Bestands- und Neukundschaft.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)
- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management

HINWEIS(E)

Das Seminar ist ein Modul der Seminarreihe 03.290. Bitte buchen Sie unter der Angebotsnummer 03.290.

Dieser Praxisworkshop ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

3 Tage

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden

Effiziente Begleitung und Kommunikation

Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden

Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen

Unternehmerkundenberatung

Eine der größten ungenutzten Ertragsquellen im Private Banking ist die strategische Begleitung und themenübergreifende Beratung vermögender Unternehmerinnen und Unternehmer. Qualifizieren Sie sich in vier Praxismodulen strategisch, ganzheitlich und vertrieblich wirksam zur ersten Ansprechperson auf der Firmen- und Privatseite.

ZIELGRUPPE

Beratende im Private Banking und Firmenkundengeschäft, die mit vermögenden Unternehmerinnen und Unternehmern und familiär geführten Unternehmen arbeiten und sich als erste Ansprechperson strategisch positionieren möchten

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, die zentralen Lebensziele der Kundin/des Kunden detailliert zu erarbeiten.
- Sie können komplexe Vermögensrisiken auf Gesamtvermögensebene erkennen, analysieren und priorisieren, damit das Vermögen der Kundschaft sowie zukünftige Erträge geschützt sind.
- Sie nutzen effiziente Beratungsprozesse und kennen methodische Werkzeuge, um systematisch und praxisorientiert sichtbar und messbar die Brücke von der Beratung zum Ertrag zu schlagen.
- Sie heben ungenutzte Potenziale insbesondere in den Beratungsthemen Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Vermögensstrukturierung und Vermögenssteuerung.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Benjamin Lavarde, Lavarde Consulting
  Training. Consulting. Advisory. CFP®, CFEP®, Mergers and Acquisitions Professional und Master im Wealth Management
- Hubert Hoffmann, AEQUICON Family Office GmbH
  Gesellschafter-Geschäftsführer eines Multi Family Office mit über zwanzig Jahren Berufserfahrung im Finanzwesen; CFP®, CFEP®, CGA®, Testamentsvollstrecker (FS), Stiftungsberater/Stiftungsmanager (EBS), Zertifizierter Family Officer (FvF), Certified Mergers and Acquisitions Professional (FS)

HINWEIS(E)

Die Seminarreihe besteht aus vier Modulen. Detaillierte Informationen zu den jeweiligen Modulen finden Sie hier:

TERMIN(E)

02.11.2026 – 24.02.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (02.11. - 04.11.2026)
Modul 2 (02.12. - 04.12.2026)
Modul 3 (18.01. - 20.01.2027)
Modul 4 (22.02. - 24.02.2027)

15.03.2027 – 23.06.2027 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (15.03. - 17.03.2027)
Modul 2 (21.04. - 23.04.2027)
Modul 3 (24.05. - 26.05.2027)
Modul 4 (21.06. - 23.06.2027)

04.10.2027 – 19.01.2028 |
Sparkassenakademie NRW

Modul 1 (04.10. - 06.10.2027)
Modul 2 (08.11. - 10.11.2027)
Modul 3 (06.12. - 08.12.2027)
Modul 4 (17.01. - 19.01.2028)

DAUER

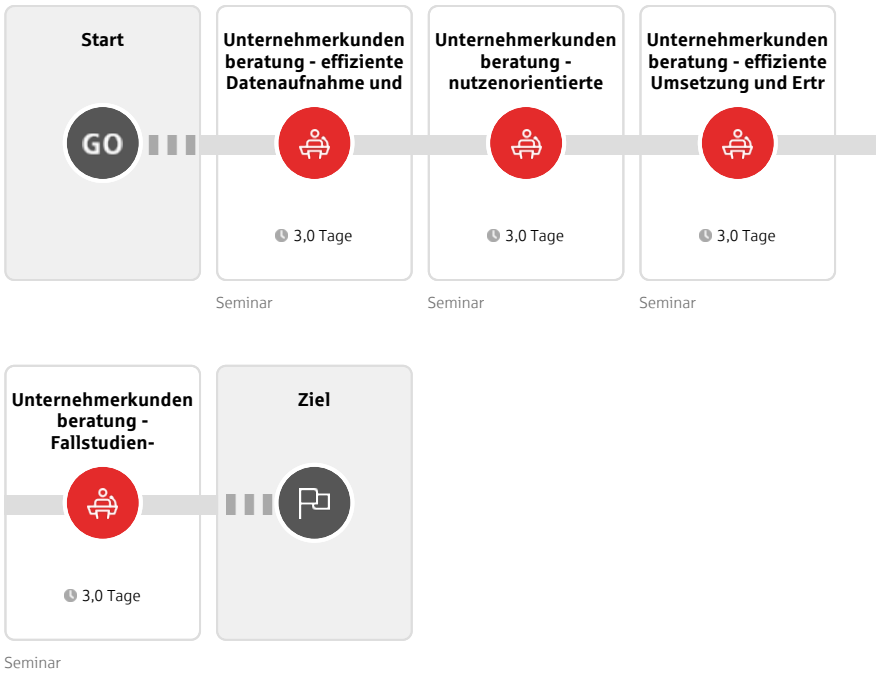
12 Tage

PREIS

4.100,00 €

- Unternehmerkundenberatung - effiziente Datenaufnahme und Aggregation in der 360-Grad-Beratung (03.291)
- Unternehmerkundenberatung - nutzenorientierte Analyse und Visualisierung in den Themenplänen (03.292)
- Unternehmerkundenberatung - effiziente Umsetzung und Ertragsausschöpfung in der ganzheitlichen Beratung (03.293)
- Unternehmerkundenberatung - Fallstudien-Workshop zum Vertrieb im Private-Banking-Unternehmerkunden (03.294)

Ihre Lernreise: Unternehmerkundenberatung



KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Modul 1
Aufstellung des Kundensystems Familie - Vermögen - Ziele und Darstellung der Gesamtzusammenhänge
Beratungs- und ertragsorientierte Verarbeitung der Daten der Kundin/des Kunden
Detaillierte, vertriebswirksame Erarbeitung der Lebensziele der Kundin/des Kunden
Transparente und kundenzentrierte Visualisierung der Zusammenhänge als Grundlage der strategischen Begleitung

Modul 2
Standardisierte und effiziente Analyse von Vermögen, Familie und Zielen sowie Implikationen für Gestaltungsbedarf
Analyse des Gesamtsystems zur Identifikation und Priorisierung von Beratungsbedarf und Nutzenmaximierung
Praxiswerkzeuge, Prozess- und Methodenkompetenz

Modul 3
Koordination und Priorisierung von Beratungsmaßnahmen mit internen und externen Expertinnen und Experten sowie ertragsorientierte Transaktionsumsetzungen
Einbindung in die DSGV-Konzepte PB/FK/UK
Sichtbare und messbare Anwendung der Inhalte im realen Kundengeschäft
Brücke von der Beratung zum Ertrag

Modul 4
Rolle und Positionierung bei Unternehmerkundinnen und -kunden
Effiziente Begleitung und Kommunikation
Segmentierung und Akquisition im Bestand und bei Neukundinnen und -kunden
Anwendung des PB 2.0 an anonymisierten Echt-Kundenfällen

03 PRIVATE BANKING

Mediale Beratung

S-KIPilot Kompakt Vertrieb - Einsatz von generativer KI im Service- und Beratungsalltag (online)

Erleben Sie, wie generative KI Ihren Vertriebsalltag revolutionieren kann: Von smarter Gesprächsvorbereitung über gezielte Nachbereitung bis hin zu sofort einsetzbaren Prompt-Vorlagen. Im Webinar zeigen wir praxisnah, wie der S-KIPilot Beratung und Service effizient unterstützt – inklusive Live-Demonstration, Sicherheitschecks und Transfer in echte Sparkassen-Use-Cases.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende aus Service, Privatkundenberatung, Individualkundenberatung, Firmenkundenberatung sowie Vertriebsmitarbeitende, die den S-KIPilot bereits nutzen und die Anwendung vertiefen möchten oder Teams, die moderne KI-Unterstützung in der Beratung und Kommunikation einsetzen möchten

IHR NUTZEN

- Sie lernen die vertriebsrelevanten Funktionen des S-KIPilot kennen und verstehen, wie dieser Ihre tägliche Arbeit in Service und Beratung unterstützt.
- Sie vertiefen Ihr Wissen aus der Basisqualifikation (WBT) und wenden dieses speziell im Kontext von Kundengesprächen an.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im Vertrieb ausmacht, und steigern die Qualität und Verlässlichkeit der Ergebnisse.
- Sie erleben praxisnahe Beispiele und Anwendungsszenarien aus Service, Privatkunden-, Individualkunden- und Firmenkundengeschäft – und sehen live,

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basiswissen" (15.435) zu machen.
- Erste Nutzungserfahrungen im S-KIPilot

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung wird aufgezeichnet und nach der Veranstaltung den Teilnehmenden zur Verfügung gestellt. Sie haben außerdem die Möglichkeit, alternativ zur Veranstaltung direkt die Aufzeichnung mit der Angebotsnummer 15.450-V zu buchen.

TERMIN(E)

14.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

DAUER

1,5 Stunden

PREIS

189,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Zur Aufzeichnung

Bei Buchung der Live-Veranstaltung beachten Sie bitte:
Sie melden sich zu einer Veranstaltung an, die aufgezeichnet wird zum Zweck der temporären Bereitstellung für Teilnehmende, die diese Veranstaltung entweder für eine Live-Teilnahme oder zur zeitlich flexiblen Nutzung der Veranstaltungs-Aufzeichnung gebucht haben. Dies beinhaltet die Aufzeichnung und Speicherung der Audiodaten der Teilnehmenden, sofern diese ihr Mikrofon oder Telefon für eigene Wortbeiträge freigeschaltet haben. Eine Aufzeichnung der Webcam findet in der Regel nicht statt.
Sofern Sie Ihr Mikrofon oder Telefon während der Veranstaltung freischalten, geben Sie uns mit Ihrer Anmeldung zur Veranstaltung Ihr Einverständnis zur Aufzeichnung Ihres Wortbeitrags. Sie haben während der Veranstaltung jederzeit die Möglichkeit, sowohl die Webcam- als auch die Mikrofon-Freigabe zu aktivieren bzw. zu stoppen.

Programm/Inhalt

Einordnung & Orientierung

- Nutzen generativer KI im Vertrieb
- typische Einsatzfelder
- Abgrenzung zu anderen Tools

Funktionen des S-KIPilot für Beratung & Service

- Gesprächsvorbereitung & Gesprächsnachbereitung
- Outlook-Add-In,
- relevante Rollenprofile & Kategorien

Wirksame Gesprächs-Prompts

- Strukturmodelle für Beratungs- und Servicesituationen
- Formulierungs- & Analyseprompts
- iterative Verbesserung

Sichere & verantwortungsvolle Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Grenzen vertrieblicher Inhalte
- Qualitätssicherung

Live-Demonstration im S-KIPilot (Praxisfokus)

- Serviceanliegen
- PKB/IKB/FKB-Vorbereitung
- Outlook-Kommunikation
- Alltagsprompts

Transfer in den Vertriebsalltag

- Typische Use Cases aus Sparkassen
- sofort nutzbare Prompt-Vorlagen

Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)

Machen Sie sich fit für den effektiven Einsatz des S-KIPilot! In unserem interaktiven Webinar lernen Sie, wie Sie die neuesten Funktionen optimal nutzen, gezielt hochwertige Prompts formulieren und typische Anwendungsfälle aus der Sparkassenpraxis erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von praxisnahen Live-Demos, wertvollen Tipps und dem direkten Austausch!

ZIELGRUPPE

Alle Mitarbeiter/-innen, die für den S-KIPilot freigeschaltet sind bzw. die bereits Erfahrungen zum Einsatz von KI-Anwendungen im Arbeitsalltag gesammelt haben

IHR NUTZEN

- Sie kennen die Funktionsweisen und Besonderheiten des S-KIPilot in seiner aktuellen Version und verstehen diese für die Nutzung.
- Sie wissen, was einen guten Prompt im S-KIPilot ausmacht, und steigern damit deutlich die Qualität der Ergebnisse.
- Sie sind vertraut mit konkreten Anwendungsszenarien für Ihren Arbeitsalltag und sehen im Live-System, wie typische Aufgaben effizient gelöst werden können.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Sie haben das E-Learning "Von der Theorie zur Praxis – Ihr Leitfaden für effizientes Arbeiten mit S-KIPilot und Co." (15.436-2) oder "Künstliche Intelligenz in der Sparkassen-Praxis - Basiswissen kompak" (15.443) absolviert oder bringen ein vergleichbares Wissensniveau mit - so starten Sie gut vorbereitet und haben eine gemeinsame Ausgangbasis.
- Wir empfehlen Ihnen, den Selbst-Check KI-Typ (15.435-1) und bei Bedarf das Blended-Learning "Ready for KI - Basis-Skills" (15.435) zu machen.
- Erste Erfahrungen mit dem S-KIPilot sind hilfreich.

IHR REFERENT

Fabian Voß, FINNOFLEET engram GmbH

HINWEIS(E)

Nach Abschluss des Webinars erhalten Sie eine Bescheinigung über Ihre erfolgreiche Teilnahme, die die regulatorischen Anforderungen des EU AI-Act abdeckt. Das Webinar findet im virtuellen Seminarraum der Sparkassenakademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere technische Infos erhalten Sie mit der Einladung.

TERMIN(E)

13.04.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 10:30 Uhr

Opitional vorgeschalteter Selbst-Check (01.09.2026 - 31.12.2027)
E-Learning in der Zeit (01.09.2026 - 31.12.2027)
Webinar 2027 (13.04.2027)

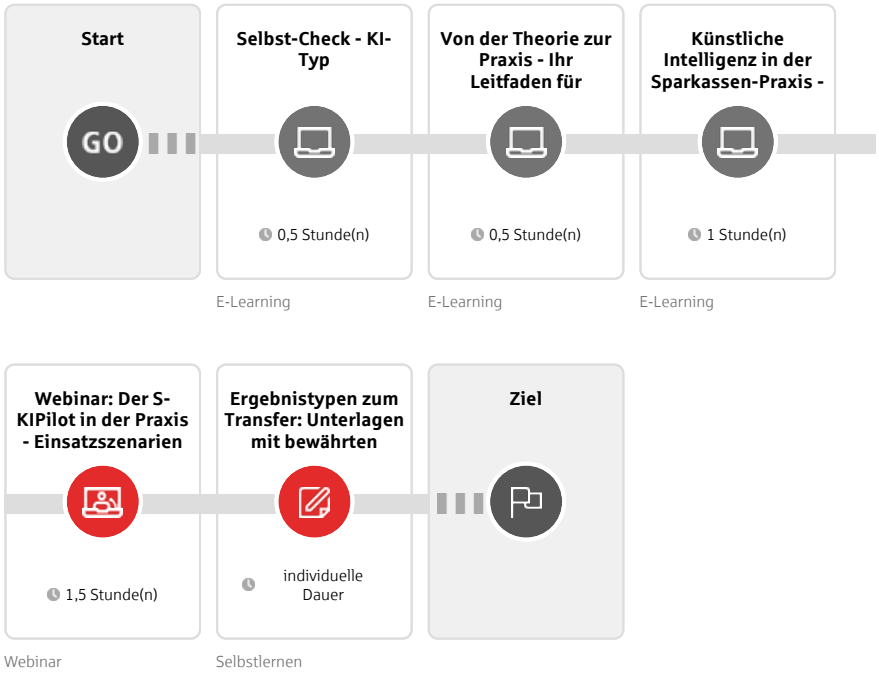
DAUER

1,5 Stunden
90 Minuten Webinar zzgl. Lernzeit für optional vorgeschaltete E-Learnings & Transfer

PREIS

189,00 €

Ihre Lernreise: Der S-KIPilot kompakt - Einsatz von generativer KI im Sparkassenalltag (Webinar)



KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

Einordnung & Grundlagen generativer KI

- Kurzer Überblick zu Nutzen, Grenzen und Einsatzmöglichkeiten im Sparkassenalltag

Funktionen des S-KIPilot

- Aufbau, Navigation, Rollenprofile und Kategorien
- Stärken und Einschränkungen

Wirksamer Prompten

- Grundlagen guter Prompts
- einfache Strukturmodelle
- Prompt-Arten
- iterative Verbesserung

Fallstricke & sichere Nutzung

- Halluzinationen erkennen
- Qualitätssicherung anwenden
- datenschutzkonform arbeiten

Live-Demonstrationen im S-KIPilot

- Praxisnahe Beispiele zu Texten und Zusammenfassungen
- Ideenfindung und alltägliche Kommunikation

Transfer & praktische Nutzung

- Typische Sparkassen-Use Cases
- sofort einsetzbare Prompt-Vorlagen

KI-Leadership - Mit künstlicher Intelligenz zum natürlichen Führungserfolg

Künstliche Intelligenz verändert nicht nur Arbeitsprozesse, sondern auch Führung. Sie kann dabei unterstützen, Informationen schneller zu strukturieren, Entscheidungen besser vorzubereiten, Kommunikation zu verbessern und Führungsaufgaben effizienter zu gestalten. Doch wo schafft KI wirklich einen Mehrwert? Welche Aufgaben lassen sich sinnvoll unterstützen? Und wo bleiben menschliches Urteil, Verantwortung und Führung unverzichtbar? In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, KI gezielt als persönlichen Denk-, Arbeits- und Führungsassistenten einzusetzen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und entwickeln konkrete Anwendungsfälle für Ihren eigenen Führungsalltag.

ZIELGRUPPE

Erfahrene und zukünftige Führungskräfte

IHR NUTZEN

- Sie wissen, bei welchen Führungsaufgaben KI einen konkreten Mehrwert bietet und welche Chancen, Grenzen und Risiken damit verbunden sind.
- Sie können, KI als Sparringspartner für Entscheidungen, Problemlösungen und die Vorbereitung von Gesprächen, Meetings und Kommunikation einsetzen.
- Sie kennen, konkrete KI-Anwendungsfälle für Ihre Führungsarbeit und können Informationen strukturieren, bewerten sowie unterschiedliche Perspektiven und Handlungsoptionen entwickeln.

VORAUSSETZUNG(EN)

- Bitte bringen Sie einen persönlichen Laptop oder ein Tablet mit.
- Für die praktischen Übungen empfiehlt sich ein Zugang zu ChatGPT o.ä., Perplexity, S-KIPilot oder einer vergleichbaren KI-Anwendung.

IHR REFERENT

Stefan Schuurman, seit über 20 Jahren Führungskraft im Personalbereich einer Sparkasse mit Schwerpunkt neue Technologien, konzeptionelle Personal-/Führungskräfteentwicklung und Recruiting sowie systemische Beratung und Coaching

HINWEIS(E)

Das Seminar kombiniert kurze fachliche Impulse mit intensiven Praxisphasen. Sie arbeiten an realistischen Führungssituationen und – soweit sinnvoll – an eigenen Fragestellungen aus Ihrem Führungsalltag.

Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Frage: **Wie kann KI meine Führungsarbeit wirksamer, schneller und reflektierter machen?**

TERMIN(E)

16.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

09.11.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Jana Bathe
0231 22240-709
jana.bathe@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

KI als Führungswerkzeug

- KI als Assistent und Sparringspartner
- Welche Führungsaufgaben können sinnvoll unterstützt werden?
- Wo bleibt menschliche Führung unverzichtbar?
- Welche Kompetenzen für Führungskräfte wichtiger werden

Entscheidungen besser vorbereiten

KI kann Entscheidungen nicht abnehmen, aber ihre Vorbereitung verbessern.

Sie nutzen KI unter anderem für:

- Entscheidungsalternativen
- Vor- und Nachteile
- Risiken und Gegenargumente
- Szenarien
- Entscheidungskriterien
- kritische Prüfung eigener Annahmen

Kommunikation und Gespräche vorbereiten

KI kann unterstützen bei:

- Mitarbeitergesprächen
- Feedback- und Konfliktgesprächen
- schwierigen Botschaften
- Veränderungskommunikation
- Präsentationen
- Argumentationslinien
- Zielvereinbarungen

Meetings und Zusammenarbeit effizienter gestalten

- Agenden und Leitfragen entwickeln
- Informationen strukturieren
- Diskussionen vorbereiten
- Maßnahmen und Entscheidungen dokumentieren
- Inhalte zielgruppengerecht aufbereiten
- wiederkehrende Führungsaufgaben vereinfachen

KI als kritischer Sparringspartner

Sie lernen, KI bewusst zur Reflexion einzusetzen, zum Beispiel mit Fragen wie:

- Welche Risiken übersehe ich?
- Welche Gegenargumente könnte mein Team haben?
- Welche Schwächen hat meine Entscheidung?
- Welche unbeabsichtigten Folgen könnte eine Maßnahme haben?
- Wie sieht die Situation aus einer anderen Perspektive aus?

KI und Veränderung

Die Einführung von KI ist selbst eine Führungsaufgabe.

Thematisiert werden unter anderem:

- Ängste und Vorbehalte im Team
- unterschiedliche KI-Kompetenzen
- Lernen und Experimentieren ermöglichen
- Regeln für den sinnvollen KI-Einsatz
- Verantwortung und Qualitätssicherung
- Führung als Vorbild

Chancen, Grenzen und Verantwortung

- Datenschutz und vertrauliche Informationen
- fehlerhafte oder erfundene Ergebnisse
- Bias und Verzerrungen
- Übervertrauen in KI
- sensible Personalthemen
- Verantwortung der Führungskraft

Mein persönliches KI-Führungssystem

Zum Abschluss entwickeln Sie konkrete Einsatzmöglichkeiten für Ihren Führungsalltag, zum Beispiel für:

- Entscheidungsvorbereitung
- Mitarbeiterkommunikation
- Gesprächsvorbereitung
- Meetings
- Strategiearbeit
- Veränderungsmanagement
- persönliche Reflexion und Priorisierung

Sie nehmen praxistaugliche Prompts und Arbeitsweisen mit, die Sie unmittelbar einsetzen und weiterentwickeln können.

Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Mittlerweile nehmen viele Kunden über die Internet-Filiale oder direkt per Chat oder Mail Kontakt auf. Sobald Sie als Berater/-in erkennen, dass Anfragen komplex werden, empfiehlt sich ein Kanalwechsel zum Telefon. Hierbei sind zusätzlich die technischen Optionen "Screen-Sharing" und "Co-Browsing" hilfreich. Hiermit ist es möglich, gemeinsam mit Kunden am Bildschirm auch komplexe Beratungen erfolgreich zu bearbeiten. In dieser Veranstaltung erfahren Sie, wie Sie durch diese Form der medialen Beratung bei multikanalaffinen Kunden punkten.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen, die zurzeit mit Kunden per Screen-Sharing bzw. Co-Browsing kommunizieren

IHR NUTZEN

- Sie kennen den Mehrwert der Interaktionsformen Screen-Sharing und Co-Browsing.
- Sie sind im Rahmen von Live-Beratungen in der Lage, die Optionen Screen-Sharing und Co-Browsing für Vertriebsprozesse effizient zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Medien in der Beratungssituation einbinden.

HINWEIS(E)

Die Inhalte werden vor dem Hintergrund der Zielgruppe und den technischen Möglichkeiten der Teilnehmer/-in inhaltlich ausgestaltet und angepasst.

Gerne bieten wir Ihnen diese Veranstaltung als individuelle Inhouse-Veranstaltung für Ihre Sparkasse an. Bei Interesse sprechen Sie bitte Edmund Honermann, Tel.: 0231 22240-739, an.

TERMIN(E)

nach Vereinbarung

DAUER

0,5 Tage
nach Vereinbarung

PREIS

nach Vereinbarung

KONTAKT

ANMELDUNG



Carolin Nalazek
0231 22240-537
carolin.nalazek@ska.nrw

INHALTE



Edmund Honermann
0231 22240-739
edmund.honermann@ska.nrw

Programm/Inhalt

A. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Möglichkeiten und Grenzen der medialen Beratung

Technische Grundlagen – Umgang mit dem Frontend

Voraussetzungen auf der Kundenseite

- Notebook, Tablet, Smartphone – Betriebssystem und Bildschirmgröße
- Stabilität der Datenleitung
- Diskretion im Beratungsumfeld

Grundlagen der Interaktionsformen Screensharing und Co-Browsing

- Technische Unterschiede
- Einsatzszenarien – Welches Tool in welcher Situation?
- Schöne neue Welt – Was kann denn alles geteilt werden…und was ist überhaupt sinnvoll?

B. Mediale Beratung per Screen-Sharing und Co-Browsing

Der optimale Arbeitsplatz – mit wenig Aufwand zu mehr Ergonomie

- Bildschirm(e)
- Headset
- Grafiktablet oder Maus und Tastatur?

Medien online individualisieren, Umgang mit…

- …Textmarker und Zeigeoptionen
- …Grafikelementen
- …Textelementen

Besonderheiten beim Co-Browsing

- Den Kunden an die Hand nehmen - betreutes surfen
- Umgang mit digitalen Beratungsstrecken in der Internet-Filiale
- Sicher agieren – Datenschutz im Dialog beachten

03 PRIVATE BANKING

Generationenmanagement

Generationenberatertag

Unser Generationenberatertag 2026 bietet Impulse zu ausgewählten Themen sowie zu aktuellen Beratungsansätzen im Estate Planning. Unser Ziel: Sie mit wichtigen Details und Neuerungen vertraut zu machen und zahlreiche Tipps für die Beratungspraxis zu vermitteln. Gestalten Sie dort mit, wo für Ihre Kundinnen und Kunden privat oder im Unternehmen Handlungsbedarf besteht und begeistern Sie mit exzellentem Fachwissen und klugen Lösungsansätzen.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen in den Bereichen Private Banking, Vermögensmanagement und Individualkundenbetreuung; Vermögens- und Vorsorgemanager/-innen (VuV); Generationenberater/-innen; Firmenkunden- und Gewerbekundenberater/-innen; Financial und Estate Planner, (zertifizierte) Financial Consultants; Unternehmenskundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung sowie für ausgewählte Aspekte des Erb- und Erbschaftsteuerrechts.
- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze auch in der Unternehmerberatung zu erkennen und zu nutzen.
- Sie begeistern Ihre Kundinnen und Kunden mit Lösungskompetenz und können so die Kundenbeziehung festigen.

IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmernachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

HINWEIS(E)

Für 2026 kann eine Zeitstunde im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

14.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

460,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Asset Protection - oder wie schütze ich das Familienvermögen vor Gläubigern und Schwiegerkindern?
Die Frage, wie man sein Vermögen schützt treibt viele um. Besondere Sorgen bereiten oft Schwiegerkinder und der Staat. Deshalb werden teilweise teure Fehler gemacht. Im Vortrag wird aufgezeigt, welche Gefahren lauern und wie man sich davor schützen kann.

Familienstiftung versus Familiengesellschaft
Die Familienstiftung und die Familiengesellschaft sind in aller Munde. Bei beiden handelt es sich um Instrumente, größeres Vermögen zu poolen, zu verwalten und zu schützen. Mal scheint eher die eine und mal die andere Variante eines Familienpools geeignet zu sein. Es gibt jedoch keine perfekte Lösung. Beide haben Vor- und Nachteile. Im Rahmen des Vortrages werden beide Gestaltungsinstrumente vorgestellt und voneinander abgegrenzt. Es wird aufgezeigt, wann was für wen geeignet ist.

Internationale Vermögensnachfolge als Herausforderung
Das Thema internationale Vermögensnachfolge hat nicht nur bei Vermögenden und Unternehmerfamilien sehr hohe Relevanz, sondern auch bei vielen Personen, die u. a. folgende Sachverhalte aufweisen:

- ausländische Staatsangehörigkeit
- ausländischer Aufenthalt/Domizil
- Vermögen im Ausland
- Eheschließung im Ausland/mit einer Person aus dem Ausland
- Wegzug ins Ausland

Aufgrund eines Auslandsbezugs kommt vollständig oder teilweise ausländisches Erbrecht (Nachlassspaltung) zur Anwendung. Der Vortrag gibt einen Überblick über die wichtigsten Punkte, die zu beachten sind, vom ausländischen Familienrecht über ausländische Steuern bis zur Wegzugsbesteuerung.

Gesellschaftsvertrag: Auf welche Regelungen sollte geachtet werden?
Haben Vermögensinhaber/-innen Unternehmensbeteiligungen, so sind die jeweiligen Gesellschaftsverträge zwingend zu beachten. Das gilt auch im Fall der Schenkung oder Erbschaft. Gibt es widersprüchliche Regelungen im Testament und Gesellschaftsvertrag, so gehen die gesellschaftsvertraglichen Regelungen vor: „Gesellschaftsrecht bricht Erbrecht“. Über viele weitere Punkte in Gesellschaftsverträgen, auf die man achten sollte und die ggf. optimiert werden sollten, bietet der Vortrag einen Überblick.

Diese Veranstaltung ist anrechenbar zur Rezertifizierung von Zertifizierten Financial Consultants und FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).

Eine Anrechnung von einer IDD-Zeitstunde ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Praxisforum Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung

Sichern Sie sich Ihre Position als erste Ansprechperson im Generationenmanagement und erschließen Sie neue Ertragsfelder! Das Praxisforum bietet wertvolle Einblicke und bewährte Strategien, wie Sie die Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und Testamentsvollstreckung erfolgreich in Ihrer Sparkasse implementieren und weiter ausbauen können. Das Forum ist eine Plattform, um praxisnahe Ansätze zu diskutieren, Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen und ein starkes Netzwerk zu bilden.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuer/-innen, Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten sowie Mitarbeiter/-innen in rechtsberatenden Funktionen der Sparkassen

IHR NUTZEN

- Sie kennen sinnvolle Vorgehensweisen zur Etablierung der Geschäftsmodelle Stiftungsmanagement und/oder Testamentsvollstreckung.
- Sie sind in der Lage, die Mehrwerte im Kundengeschäft klug zu positionieren und wissen, wie Sie Problemfelder vermeiden.
- Sie gewinnen Kontakte für ein wertvolles Netzwerk, um über praxisnahe Umsetzungen im Austausch zu bleiben.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

HINWEIS(E)

Das Praxisforum empfehlen wir für die Rezertifizierung von Financial Consultants und von FPSB-Zertifikatsträgern.

TERMIN(E)

07.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

395,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Stiftungsmanagement – nachhaltig Gutes tun

- „Markenzeichen", Zweck, Vermögen und Organisation einer Stiftung
- Welche Stiftungslösung passt zur Sparkasse? Die rechtsfähige Stiftung oder die Treuhandstiftung?
- Haftung des Stiftungsvorstandes
- Steuerliche Aspekte für die Stiftung und die Stifterin bzw. den Stifter: Vorteile der Gemeinnützigkeit, Abgrenzung von Zustiftung und Spende, zeitnahe Mittelverwendung und Rücklagen, Steuerersparnis für Stifter/-innen
- Aus der Praxis für die Praxis – der laufende Geschäftsbetrieb einer Stiftung

Testamentsvollstreckung durch Sparkassen – rechtliche Aspekte und vertriebliche Chancen

- Zielgruppen von Testamentsvollstreckungsmandaten
- Rechte und Pflichten einer Testamentsvollstreckerin/eines Testamentsvollstreckers
- Die Testamentsvollstreckung aus dem Blick sparkassenspezifischer Fragen – insbesondere in Bezug auf personelle und organisatorische Ressourcen
- Erschließung neuer Ertragsfelder: Differenzierung der Begriffe Testamentsvollstreckervergütung, Vergütung berufsbezogener Dienste sowie Aufwendungsersatz
- Cross-Selling-Potenziale im Rahmen der Vermarktung von Immobilien und Anlage von Vermögenswerten
- Vermeidung von Haftungsrisiken: notwendige Haftpflicht- und Rechtschutzversicherungen

Kommunikation, Chancen und Grenzen des Generationenmanagements

- Die Geschäftsmodelle Stiftung und Testamentsvollstreckung „in Kombination"
- Preise im Generationenmanagement
- Qualitative Anforderungen an das Know-how der Berater/-innen sowie an Softwarelösungen
- Marketing und Kommunikation der Generationenberatung
- Das Rechtsdienstleistungsgesetz aus dem Blick der Praxis: erlaubte Rechtsdienstleistungen vs. Grenzen der Beratung

Die eigene Nachfolge: Das unbekannte Land! - Größte Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung

Beratungs- und Lösungsansätze in der Nachfolgeberatung und ausgewählte Aspekte des Erbrechts stehen im Fokus dieses Seminars. Angesprochen werden Berater/-innen im Private Banking, im Firmenkundenbereich sowie Vermögens- und Vorsorgemanager. Sie werden in die Lage versetzt, ihre Kunden kompetent auf die Thematik Nachfolge anzusprechen und individuelle Lösungen zu entwickeln.

ZIELGRUPPE

Kundenberater/-innen im Private Banking, Vermögens- und Vorsorgemanagement (VuV), Fimenkunden- und Gewerbekundenbereich, Family Office sowie Financial und Estate Planner, Generationenberater und zertifizierte Finanical Consultants

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Beratungsansätze im Bereich der Nachfolgeberatung zu erkennen und für eine kluge Ansprache zu nutzen.
- Sie entwickeln für Ihre Kunden eine Problemerkennungs-, Problemsensibilisierungs- und Problemlösungskompetenz.
- Sie kennen ausgewählte Aspekte des Erbrechts.
- Sie sind über klassische Irrtümer und Risiken in der Nachfolgeberatung informiert.
- Sie haben die Möglichkeit, Ihre Themenschwerpunkte vorab zu wählen und dann im Seminar zu diskutieren.

IHR REFERENT

Jörg Plesse

freiberuflicher Financial und Estate Planner und Keynote Speaker, Dozent und Trainer, Diplom-Ökonom, CFP, CEP, TEP, CFEP; langjährige Erfahrung in den Bereichen Family Office, Wealth Management und Unternehmernachfolgeberatung; Schwerpunkt ist die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern sowie von vermögenden Familien mit komplexen Vermögensverhältnissen

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Sechs Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

465,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Nachfolgeberatung

- Warum ist sie so sinnvoll und wie ist der Ablauf?

Problemerkennung

- Identifikation typischer Risiken

Problemsensibilisierung

- Richtige Ansprache der Kunden

Problemlösungskompetenz

- Management des Lösungsprozesses
- Kundenbindung
- Potenzial für Folgegeschäft

Überblick über ausgewählte Aspekte des Erbrechts und der gewillkürten Erbfolge

Größte Irrtümer in der eigenen Nachfolge
Größte Risiken in der eigenen Nachfolge

Ausgewählte Themenschwerpunkte

Die Schwerpunktsetzung im Seminar orientiert sich an den Wünschen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Aus den folgenden Vorschlägen können je 2 Themen vorab gewählt werden, die dann live mit dem Experten Jörg Plesse besprochen werden:

- Minderjährige als „Risiko“ und wie man damit umgeht
- Sittenwidriger Ehevertrag als Risiko und wie man es richtig machen sollte
- Familiengesellschaft als Lösungsansatz für verschiedene Risiken
- Patchwork- und Scheidungsfamilien als Risiko
- "Schlechtes" Testament als Risiko - worauf man bei einem Testament achten sollte
- Lebzeitig falsch geschenkt: Folgen und Lösungen
- Weitere Themen aus der Praxis auf Wunsch

Vermögensübertragung auf Minderjährige - mit Blick auf Recht, Steuern und Sozialversicherung

Finanzielle Weitsicht sichert Vermögen über Generationen. Bei der Vermögensübertragung auf Minderjährige müssen dabei drei Dimensionen berücksichtigt werden: Recht, Steuern und Sozialversicherung. Beraten und begleiten Sie Ihre Kundinnen und Kunden bei einer klug geplanten Vermögensübertragung.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private-Banking sowie Individualkundenberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen rechtliche, schenkungssteuerrechtliche und einkommensteuerliche Aspekte der Vermögensübertragung auf Minderjährige.
- Sie wissen, worauf bei der Übertragung von Vermögen zu achten ist.
- Sie sind in der Lage, attraktive Vertriebsansätze wie die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell zu nutzen.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

HINWEIS(E)

45 Minuten können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

17.11.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 12:00 Uhr

DAUER

3 Stunden

PREIS

259,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermögensübertragungen

- Aus rechtlicher Sicht: Eigentum des geschenkten Vermögens vs. Problematik bei angedachten Rückschenkungen
- Aus steuerlicher Sicht: einkommens- und schenkungssteuerliche Freibeträge
- Aus Sicht der Sozialversicherung: steuerliche Vorteile vs. Risiken durch Wegfall des kostenlosen Krankenversicherungsschutzes

Ihr Vertriebserfolg durch Ihr Know-how: Die Testamentsvollstreckung und das 99/1-Versicherungsmodell als schlüssiges "Gesamtpaket"

- Zuwendungen an minderjährige und jugendliche Begünstigte nach dem Tod unter Testamentsvollstreckung
- Die Vermeidung von "Vermögensverschleuderung" im Rahmen einer lebzeitigen Schenkung durch das 99/1-Versicherungsmodell
- Unterschiedliche Gestaltungsoptionen in Bezug auf die versicherte Person

Die Minderjährigen in der Beratungspraxis

- Sorgerechtsregelungen unverheirateter Paare sowie Grenzen der elterlichen Vertretung im Rahmen der Vermögenssorge
- Tod und Handlungsunfähigkeit eines Elternteils
- Die Einflussnahme der Eltern für den Fall der Fälle: die Sorgerechtsverfügung
- Der Vormund als gesetzlicher Vertreter: Möglichkeiten und Grenzen bei Vermögensfragen
- Die Minderjährige und der Minderjährige als Erbe

Digitaler Nachlass – rechtliche, technische und praktische Herausforderungen meistern

Von E-Mail-Accounts über Cloud-Systeme bis hin zu Krypto-Assets – Sie wollen Ihre Kundinnen und Kunden umfassend zu Fragen rund um die digitale Vermögensnachfolge beraten? Verschaffen Sie sich einen Vertrauensvorsprung, bereiten Sie sich auf die digitale Welt mit Blick auf das Thema Nachlass vor und sichern Sie sich Ihre Rolle als kompetente Ansprechperson, auch für die Erbengeneration.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen im Private Banking und in der Individualkundenberatung; Financial Consultants, Financial Planner, CFP®, CFEP®, EFA, CGA®

IHR NUTZEN

- Sie profilieren sich als kompetente Beraterin bzw. kompetenter Berater rund um Fragen zur digitalen Vermögensnachfolge.
- Sie steigern Ihren Beratungserfolg nachhaltig durch eine vertrauensvolle Kundenbindung und erzielen hohe Abschluss- und Empfehlungsquoten.
- Sie können Ihre Kundinnen und Kunden in allen Fragen rund um die digitale Vermögensnachfolge kompetent betreuen, die finanziellen Risiken Ihrer Kundinnen und Kunden einschätzen und Lösungen hierfür anbieten.

IHRE REFERENTIN

Julia Schnöring, Sparkasse Essen

Senior Private Banking Beraterin der Sparkasse Essen, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER (CFP®); European Financial Advisor (EFA®); Master of Science in der Fachrichtung Wirtschaftspsychologie; Geprüfte Versicherungsfachfrau (IHK)

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant bzw. CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und andere FPSB-Zertifikatsträger/-innen.
Für FPSB-Zertifizierte (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) empfehlen wir die Anrechnung mit 4 CPD-Credits, vorbehaltlich der Anerkennung des FPSB, für folgende Themenfelder:
Themenfeld 1.2f mit 1 Credit
Themenfeld 1.5c mit 1 Credit
Themenfeld 2.5b mit 2 Credits

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Digitale Vermögensnachfolge (Zivilrecht)

- Nachlassvermögen
- Verwandtenerbrecht
- Ehegattenerbrecht
- Rechtsfolge nach dem Erbfall

Digitale Vermögenswerte

- Zugriffs- und Verfügungsrechte der Erben
  - E-Mail-Accounts
  - Cloud-Systeme
  - Bezahlsysteme
  - Social Media
  - Wallets
- Vorsorge zu Lebzeiten
  - Digitaler Nachlassplan I – E-Mail-Accounts, Cloud-Systeme, Social Media und Co.
  - Digitaler Nachlassplan II - Krypto-Assets
  - Vollmachten
  - Digitale Nachlassverwalter
- Forensische Recherche digitaler Vermögenswerte
- Sicherheitsrisiken und Betrugsvorkehrungen bei digitalen Vermögenswerten
- Handlungsleitlinien für Erben
- Ausblick und zukünftige Entwicklungen

03 PRIVATE BANKING

Vermögensoptimierung

Sprachfähig für digitale Vermögenswerte im Umfeld der Sparkassen-Finanzgruppe

Mit der Einführung neuer Angebote für digitale Vermögenswerte innerhalb der S-Finanzgruppe steigt auch der Informationsbedarf bei Kundinnen und Kunden deutlich. Beraterinnen und Berater werden künftig vermehrt mit Fragen zu Kryptowährungen, Verwahrung oder Stablecoins konfrontiert. Gleichzeitig entwickeln sich Blockchain-Technologien, Tokenisierung und digitale Finanzmarktinfrastrukturen weltweit zu einem festen Bestandteil moderner Kapitalmärkte. Diese Entwicklungen beeinflussen zunehmend Zahlungsverkehr, Wertpapiergeschäft und Vermögensverwaltung. Ziel des Seminars ist nicht die vertriebliche Beratung, sondern der Aufbau einer fachlichen Einordnungskompetenz sowie eines sicheren Verständnisses für digitale Vermögenswerte und deren Bedeutung.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Beratende und Beratende vermögender Individualkundinnen und Individualkunden; Führungskräfte im Vertriebsmanagement und in den Marktbereichen

IHR NUTZEN

- Sie bauen Sprachfähigkeit im Umfeld digitaler Vermögenswerte auf und lernen aktuelle Entwicklungen fachlich sicher einzuordnen.
- Sie verstehen die Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und digitalen Vermögenswerten sowie deren Relevanz für die Sparkassen-Finanzgruppe.
- Sie ordnen aktuelle Entwicklungen wie MiCAR, Stablecoins und Tokenisierung praxisnah ein.
- Sie erhalten einen produktneutralen Überblick über das aktuelle Marktumfeld und zukünftige Entwicklungen digitaler Anlageklassen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Daniel Spierer, C2D GmbH (Expert Key)
- Daniel Stahl, C2D GmbH (Expert Key)

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung kann mit 4 CPD-Credits beim FPSB für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) angerechnet werden:

1 CPD-Credit für Themengebiet 1.1 a
3 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 b

Sie wird mit einem Tag für die Rezertifizierung Financial Consultant angerechnet.

TERMIN(E)

08.03.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Warum digitale Vermögenswerte heute relevant sind

Bitcoin verständlich erklärt

Blockchain Grundlagen

Kryptowerte und ihre Unterschiede

Verwahrung, Wallets und Sicherheitskonzepte

Das Sparkassenangebot im Marktumfeld einordnen

Stablecoins und ihre Bedeutung für den Finanzmarkt

Tokenisierung und Real World Assets

MiCAR und aktuelle regulatorische Entwicklungen

Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Zusammenfassung und offene Fragerunde

Zur Rezertifizierung:

Für FPSB-Zertifikatsträger (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) empfehlen wir die Anrechnung mit 4 CPD-Credits für folgende Themenfelder:

Themenfeld 1.1 a Betriebswirtschaftslehre mit 1 Credit,
Themenfeld 1.1 b Volkswirtschaftslehre mit 3 Credits.

Krypto-Assets im Private Banking

Krypto-Assets sind aus den aktuellen Kundengesprächen im Private Banking kaum mehr wegzudenken. Nach einer Umfrage von Statista besitzen inzwischen rund 14 % der Bevölkerung in Deutschland Kryptowährungen. Wichtig zu wissen ist, dass seit dem 30.12.2024 die umfangreichen Regeln der MiCAR (Verordnung über Märkte für Kryptowerte) vollständig anzuwenden sind.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Private Banking und in der Anlageberatung, Financial Consultants, Zertifizierte Financial Consultants, Certified Financial Planner, Vorsorge- und Vermögensmanager FK

IHR NUTZEN

- Sie sind in der Lage, Kundenanfragen zum Thema Krypto-Assets in den Themenbereichen Steuerrecht, Aufsichtsrecht und Nachfolgeplanung aus dem Blickwinkel des Private Bankings zu beantworten.
- Sie kennen klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechungsnachweise und Literaturhinweise belegt werden sowie durch zahlreiche Beispiele und praktische Hinweise veranschaulicht werden.
- Sie erhalten eine Checkliste für Krypto-Anleger/-innen sowie ein umfangreiches Stichwortverzeichnis als Nachschlagewerk.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Das Seminar erfüllt die Zertifizierungsvoraussetzungen (Zertifizierter Financial Consultant bzw. Certified Financial Planner).

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Praxisrelevante Grundlagen zu Krypto-Assets

Krypto-Assets im Steuerrecht und Auswirkungen für die Privatkundschaft

Krypto-Assets im Aufsichtsrecht: mehr Rechtssicherheit für Krypto-Investoren

Krypto-Assets in der Aufsichtspraxis der BaFin

Krypto-Assets in der Nachfolgeplanung

Entwicklungen zu Krypto-Assets im Fokus des Private Banking

Glossar wichtiger Begriffe zu Krypto-Assets für die Praxis des Private Banking

Zukünftige Entwicklungen, Ausblick und Abschlussdiskussion

Ganzheitliche Kapitalanlagestrategie für Langfristinvestoren

Diese Veranstaltung bietet Einblicke in den Maschinenraum eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios. Dabei werden die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung thematisiert. Profitieren Sie von Impulsen für die Eigenanlagen der Sparkasse oder für Ihre Beratungsgespräche.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen aus den Bereichen Gesamtbanksteuerung, Treasury und Private Banking mit Interesse an der ganzheitlichen Steuerung und Betreuung von Portfolios

IHR NUTZEN

- Sie gewinnen einen Überblick über die Vorgehensweise und die Methoden eines Langfristinvestors beim Management großer Kapitalanlageportfolios.
- Sie können anschließend die Zusammenhänge und Wechselwirkungen von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung nachvollziehen.
- Sie sind mit den verschiedenen Steuerungsebenen und -möglichkeiten des Kapitalanlagemanagements vertraut und können diese gewinnbringend nutzen.

VORAUSSETZUNG(EN)

Kenntnisse über die grundsätzlichen Zusammenhänge der Kapitalanlage

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

Spezialistinnen und Spezialisten der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) aus den Bereichen Investment Client Solutions, Strategie, Volkswirtschaft & Portfolio Management

HINWEIS(E)

Die Kosten für den Besuch dieser Veranstaltung werden von der Provinzial Asset Management GmbH (ProAM) übernommen.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag
09:30 - 16:00 Uhr

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Robert Schulze
0231 22240-546
robert.schulze@ska.nrw

Programm/Inhalt

Verzahnung von Kapitalanlagestrategie, Asset Management und Bilanzierung

- Strategische Asset Allokation (SAA) als elementarer Werttreiber
- Volkswirtschaftliche Analysen als Ausgangsbasis für die "Taktische Asset Allokation" (TAA)
- Umsetzung im Asset Management über Direktbestandsmanagement und innovative Fondskonzepte anhand von Beispielen
- Anwendung von Bilanzierungsmöglichkeiten zur Erhöhung der Portfoliostabilität
- Nutzung der Erfahrung als Langfristinvestor auch für Kundinnen und Kunden außerhalb des Provinzial-Konzerns

03 PRIVATE BANKING

Altersvorsorge

Vertiefungsworkshop: Ruhestandsplanung für Selbständige mit dem besonderen Fokus auf Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler

Ausgewählte Spezialthemen bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an: In diesem Seminar steht die Vertiefung des Fachwissens zur Alters- und Risikovorsorge bei Gesellschafter-Geschäftsführern und Freiberuflern im Fokus. Die Veranstaltung findet in Hannover statt.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus dem Bereich Private Banking, Financial Consultants sowie Co-Berater/-innen Firmenkunden

IHR NUTZEN

- Sie vertiefen Ihre Kenntnisse aus dem Bereich Alters- und Risikovorsorge der Zielgruppen Gesellschafter-Geschäftsführer und Freiberufler.
- Sie können die aktuelle Versorgungssituation der Kunden inklusive der steuerlichen Betrachtung unterschiedlicher Versorgungsbausteine und die Auswirkungen bestehender Vorsorge auf die Liquidität im Alter einschätzen.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1322

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Zukunftssicherung im 360-Grad-Beratungsprozess (online)

Vermögen schützen und langfristig sichern! Sprechen Sie jetzt die Alters- und Risikoabsicherung an, um die finanzielle Zukunft Ihrer Kundinnen und Kunden optimal zu gestalten. Schaffen Sie finanzielle Planungssicherheit und schützen Sie Kundenvermögen, indem Sie topaktuelle Handlungsempfehlungen geben, steuerliche und erbrechtliche Gestaltungen gezielt anwenden und Risiken erfolgreich absichern.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und der gehobenen Individualkundenberatung

IHR NUTZEN

- Sie sind vertraut mit dem aktuellen Stand des AVRG, den Konzepten der Alters-und Risikoabsicherung, deren steuerlicher Behandlung und Vererbbarkeit.
- Sie kennen die Dreidimensionalität des "Drei-Schichten-Modells" und können Ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich beraten und absichern.
- Sie sind in der Lage, im Rahmen der 360-Grad-Beratung im Leistungsfeld Zukunftssicherung erfolgreich individuelle Lösungen anzubieten.

IHR REFERENT

Ernst Biedermann, eb training-consulting

Estate Planner (GeNe-Institut), Bankbetriebswirt (IHK), Innovationsmanager (IHK), Versicherungsfachmann (BVW), Fach- und Vertriebstrainer

HINWEIS(E)

Eine Anrechnung von 5 Zeitstunden ist im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Dieses Seminar ist auch anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

Die Veranstaltung findet im virtuellen Seminarraum der Akademie statt. Ihre Zugangsdaten und weitere Informationen erhalten Sie ca. 2 Wochen vor dem Termin mit der Einladung.

TERMIN(E)

27.11.2026 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

19.10.2027 | virtueller Seminarraum
09:00 – 15:00 Uhr

DAUER

6 Stunden

PREIS

330,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

AVRG - das Altersvorsorge-Reformgesetz (aus aktuellem Anlass)

- Altersvorsorgedepot, beschlossen zum 01.07.2027
- Änderungen in 2027 geplant: Expertenkommission
- Was ist schon sicher und wie gehe ich als Beraterin und Berater damit um?
- Was könnte noch kommen? Worauf muss ich vorbereitet sein?
- Auswirkungen und Handlungsempfehlungen
- Weg von der Förderung hin zum ganzheitlichen Beratungsansatz

Dreidimensionalität des "Drei-Schichten-Modells" bis 2026 und ab 2027

- Steuerliche Behandlung von Beiträgen und Leistungen
- Vererbbarkeit
- Produktlandschaft „alt und neu“ und Auswirkungen auf die Beratung von Kundinnen und Kunden im Private Banking
- Vergleich und rechnerische Darstellung unterschiedlicher Vorsorgeprodukte

Zielgruppen im Beratungsprozess Private Banking aus Sicht des „Drei-Schichten-Modells" mit dem Fokus Hinterbliebenenabsicherung

Grundlagen und Vertiefung im Themenbereich gesetzliche und private Krankenversicherung

- Erwerbs- und Rentenphase
- Auswirkungen des unterschiedlichen KV-Status

Fragen und Diskussion

03 PRIVATE BANKING

Immobilienmanagement

Direktimmobilien in der Vermögensberatung

Ist die Immobilie ein Asset zur Optimierung der Vermögensstruktur? Welche Chancen stecken in der Immobilie als Kapitalanlage? Wie ist ein Immobilienportfolio zu bewerten und wie können Renditen ermittelt werden, um es mit anderen Geldanlagen zu vergleichen? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Seminar genauso wie das Wissen über die emotionale Sichtweise der Immobilie für eine erfolgreiche Kundenansprache.

ZIELGRUPPE

(Zertifizierte) Financial Consultants; Vermögensbetreuer/-innen; Individualkundenbetreuer/-innen

IHR NUTZEN

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Assetklasse Immobilien.
- Sie können diverse Risikokennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien heranziehen.
- Sie festigen Ihre Position als kompetenter Ansprechpartner des Kunden in allen Finanzangelegenheiten, indem Sie auch mit ihm über bestehende oder zu verändernde Immobilienportfolios sprechen können.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

360,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Bedeutung von Immobilien in der Vermögensbetreuung

- Bedeutsame Assetklasse bei vielen vermögenden Kunden
- Historie von Immobilienbesitz in Deutschland
- Motive zum Immobilienbesitz

Immobilienrendite

- Vergleich diverser Renditekennzahlen zur besseren Beurteilung von Immobilien
- Berücksichtigung der steuerlichen Komponente
- Die wichtigste Beurteilung der Immobilie: Lage, Lage, Lage
- Makro- und Mikroanalyse
- Fallbeispiele

Immobilien aus Sicht des Kunden

- Verbindung von Fakten mit emotionalen Sichtweisen des Kunden

Offene Diskussion zu Best-Practice-Beispielen

Immobilien in der Nachfolgeberatung

In diesem Seminar stehen die Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall und damit einhergehende Vertriebsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden im Fokus.

ZIELGRUPPE

Führungskräfte der Immobilienabteilungen, Financial Consultants, zertifizierte Financial Consultants, Berater/-innen im Private Banking sowie im Vermögensmanagement

IHR NUTZEN

- Sie erlangen Kenntnisse zur Behandlung von Immobilienvermögen im Erbfall.
- Sie erkennen Gestaltungsansätze in der Beratung immobilienaffiner Kunden.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

siehe Hinweise

HINWEIS(E)

Die Veranstaltung bieten wir in Kooperation mit der Sparkassenakademie Niedersachsen an. Sie wird in Hannover durchgeführt. Für weitere Informationen (z. B. Inhalte, Termin/e sowie Preis) und zur Anmeldung im Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen:
Hier klicken

Wenn Sie sich bisher noch nicht für das Buchungsportal der Sparkassenakademie Niedersachsen registriert haben, so können Sie formlos über die E-Mail-Adresse akademiemail@svn.de oder telefonisch (Tel.: 0511 3603 501) einen Zugang beantragen.

Webcode in Niedersachsen: SM1333

TERMIN(E)

siehe Hinweise

DAUER

1 Tag

PREIS

siehe Hinweise

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

siehe Hinweise

Die Immobilie in der Vermögensnachfolge - Mehrwerte für die Beratung

Immobilien stehen häufig im Fokus bei der Vermögensnachfolge. Erkennen und nutzen Sie Gestaltungsmöglichkeiten optimal, um Kundenvermögen strategisch zu transferieren. Erfahren Sie, welche sinnvollen Leitplanken für eine reibungslose Immobilienübergabe hilfreich sind und entwickeln Sie individuelle Lösungen, um Familienvermögen abzusichern.

ZIELGRUPPE

Berater/-innen aus dem Private Banking und Vermögensmanagement, Firmenkundenbetreuerinnen und Firmenkundenbetreuer sowie Immobilienspezialistinnen und Immobilienspezialisten

IHR NUTZEN

- Sie kennen Gestaltungen rund um die Immobilienübertragung, einschließlich der strategischen, rechtlichen und steuerlichen Aspekte in der Vermögensnachfolge.
- Sie vermeiden Fallstricke bei der Übertragung von eigengenutzten, vermieteten und betrieblichen Immobilien.
- Sie wissen, wie Sie den Wert von Kundenvermögen absichern können.

IHR REFERENT

Michael Pospischil, Sparkasse Bad Hersfeld-Rotenburg

Generationenberater, CFEP®, Testamentsvollstrecker (EBS), Private Real Estate Manager (EBS), Zertifizierter Financial Consultant (Sparkassen-Finanzgruppe)

TERMIN(E)

06.10.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

410,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vorteile lebzeitiger Immobilienschenkungen durch Nutzung der Freibeträge

Versorgung des Schenkenden durch Wohnrecht oder Nießbrauch – ein Blick auf deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Sinnvolle „Leitplanken" einer lebzeitigen Immobilienübergabe: Vereinbarung von Pflichtteilsverzichten sowie Rückübertragungsrechten

Wer versteuert was? Einkommensteuerliche Behandlung von Mieterträgen, Aufwendungen und Afa

Die Alternative zur Schenkung: der Kaufvertrag

Die steuerliche Privilegierung des Familienheims – Regelungen, die bares Geld wert sind

Versterben ohne gutes Testament – wie ungeregelte Erbengemeinschaften Immobilienwerte aufzehren können

Ein minderjähriges Kind wird Immobilieneigentümer – Eltern sind bei Verfügungen über Immobilien ihrer Kinder beschränkt

Steuerliche Risiken identifizieren: die betriebliche Immobilie als Sonderbetriebsvermögen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers

Wer legt den Wert der Immobilie fest? Qualifizierte Gutachten als friedenstiftende Maßnahme in Familien und steuerlicher Stabilitätsfaktor

Diese Veranstaltung ist anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

03 PRIVATE BANKING

Steuern / Recht / VWL

Aktuelle Steuerthemen aus Sicht des Private Banking 2027

Steuerrecht ist ständig im Wandel - auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene. Im Private Banking benötigen Sie im dynamischen Umfeld aktuelles Fachwissen und überzeugende Argumente, um Kundinnen und Kunden bei der Empfehlung von Finanzinstrumenten oder Depotstrukturierungen zielführende steuerliche Hinweise geben zu können. Informieren Sie sich topaktuell und auf das Wesentliche konzentriert!

ZIELGRUPPE

Beraterinnen und Berater im Private Banking; CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®; (zertifizierte) Financial Consultants bzw. Financial Planner; Spezialistinnen und Spezialisten in der Vermögensbetreuung; Individualkundenbetreuer/-innen mit mehrjähriger Beratungspraxis; Wertpapierspezialisten/-innen

IHR NUTZEN

- Sie sind über aktuelle Steuerthemen mit Relevanz für das Private Banking sowie über die Hintergründe und sich bereits abzeichnende Entwicklungen im Steuerrecht informiert.
- Sie kennen klare Praxisempfehlungen, die durch Rechtsprechung und Literatur belegt sowie mit zahlreichen Beispielen und praktischen Hinweisen veranschaulicht werden.
- Sie sind in der Lage, das vermittelte Beratungs-Know-how mit richtungsweisenden Impulsen für die tägliche Arbeit unmittelbar anzuwenden.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Das Seminar erfüllt die Rezertifizierungsvoraussetzungen (***Zertifizierter Financial Consultant*** bzw. ***Certified Financial Planner®***) und bereitet auch auf die Zentralprüfung zum Erwerb der Titel ***Certified Financial Planner®, EFPA European Financial Advisor® (EFA)*** und ***Geprüfter privater Finanzplaner nach DIN ISO 22222*** vor.

TERMIN(E)

06.07.2027 | Sparkassenakademie NRW

DAUER

1 Tag

PREIS

450,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fallstudie und Praxisfragen zu neuen Themen des Steuerrechts aus dem Blickwinkel des Private Banking

Brennpunkte des Steuerrecht 2027: praxisbezogene Hinweise zu wichtigen gesetzlichen Änderungen

Informationen zu den steuerstrafrechtlichen Konsequenzen von Behördenwissen

Entwicklungen bei der Besteuerung privater Kapitaleinkünfte

Erste Rechtsprechung zur Besteuerung von verzinslichen Fremdwährungskonten im Privatvermögen

Besteuerung von Investmentanteilen 2027: Praxishinweise und Praxisfolgen aus privater Anlegersicht

Aktuelle steuerliche Behandlung alternativer Anlageklassen wie Krypto-Assets & Co. im Fokus privater Anlegerinnen und Anleger

Besteuerung von Kapitalvermögen im Ausland: ausgewählte Fragestellungen aus der Praxis

Neue Entwicklungen zum Erbschaftsteuerrecht aus Sicht vermögender Privatkundschaft

FASTER-Richtlinie: digitale Ansässigkeitsbescheinigung und verbesserte Quellensteuerentlastung

Steuerpolitik aktuell: ein strategischer Ausblick auf zukünftige Entwicklungen aus der Perspektive des Private Banking

Zusammenfassende Ergebnisse, Ausblick und Abschlussdiskussion

Anlageberatung im Fokus aktueller Entwicklungen

Ob Digitalisierung, anhaltende Niedrigzinsen oder neue regulatorische Rahmenbedingungen - die Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland steht vor großen Herausforderungen - aber auch Chancen. Das Seminar bietet wertvolle Praxisinformationen, um stets auf dem aktuellen Stand zu sein und vorhandenes Fachwissen zu aktualisieren und zu vertiefen.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter/-innen im Private Banking; (Zertifizierte) Financial Consultants sowie Vertriebssteuerer

IHR NUTZEN

- Diese praxisorientierte Veranstaltung zeigt Ihnen die Neuerungen aus dem Blickwinkel der Anlageberatung auf.
- Sie erhalten Hintergrundwissen und kennen die sich bereits abzeichnenden Entwicklungen in diesem interessanten Geschäftsfeld – stets auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung, Rechtsprechung und des Aufsichtsrechts.
- Sie erweitern Ihre Fach-, Lösungs- sowie Trendkompetenz und sichern mit diesem Seminar Ihre Qualität der Berufsausübung.

IHR REFERENT

Hans Nickel, Institut für Europäisches Vermögensmanagement

Hans Nickel ist Diplom-Kaufmann, Diplom-Betriebswirt (FH) und Leiter des Instituts für Europäisches Vermögensmanagement in Rheinbach bei Bonn. Das Institut konzentriert sich auf die Aus- und Weiterbildung der Beraterinnen und Berater im Vermögensmanagement, dem Private Banking und im Financial Planning. Er publiziert regelmäßig Fachbeiträge zu diversen Steuer- und Kapitalmarktthemen.

HINWEIS(E)

Dieses Seminar ist mit einem Tag anrechenbar für die Rezertifizierung Financial Consultant.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

2 Tage

PREIS

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Fallstudien zu neuen Themen der Anlageberatung mit lösungsorientierten Hinweisen

Anlagepolitische Herausforderungen im Spannungsfeld ökonomischer Trends

Steuerrecht aktuell: Brennpunkte aus Sicht der Anlageberatung

Neue Anforderungen beim Vertrieb von Finanzprodukten

Wertpapierhandelsgesetz: Behandlung ausgewählter Praxis- und Aufsichtsfragen

Aktuelle Hinweise zur europäischen Geeignetheitserklärung

Berufsrecht Anlageberater: Professionalisierung als Erfolgsfaktor

Anlageberatung im Fokus des deutschen und europäischen Finanzdienstleistungsrechts: Was ist aus Brüssel und Berlin zu erwarten?

ESMA als europäische Wertpapieraufsichtsbehörde: Bedeutung für die Anlageberatung

Digitalisierung der Anlageberatung: Innovative Geschäftsmodelle bewerten und nutzen

Nachhaltige Finanzwirtschaft: Strategie zur Vertiefung der EU-Kapitalmarktunion

Aktuelle Regelungstrends: Wohin geht die Entwicklung?

Anlageberatung der Zukunft: Kernkompetenz mit Perspektive

Ausblick und Abschlussdiskussion

Sachkunde-Update für den Produktausschuss Markt

Sachkunde ist als Mitglied des Produktausschusses Markt unerlässlich. Heben Sie Ihre Fachkompetenz auf das nächste Level und informieren Sie sich über aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen, um die zentralen Anforderungen an die Product Governance zu meistern. Von offenen Immobilienfonds bis hin zu ELTIF - kennen Sie Ihre Pflichten und wissen diese im Anlageuniversum richtig einzuordnen.

ZIELGRUPPE

Mitglieder des Produktausschusses Markt

IHR NUTZEN

- Sie festigen Ihre Sachkunde als Mitglied des Produktausschusses und können aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen berücksichtigen.
- Sie verstehen zentrale gesetzliche und aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Product Governance (Produktfreigabe- und -überwachungsverfahren).
- Sie können Ihre Pflichten über den gesamten Produktlebenszyklus einordnen.
- Sie kennen die Bedeutung des Kundenschutzes und können Lösungsansätze für die Praxis entwickeln.

HINWEIS(E)

Sie erfüllen die Fortbildungspflicht für Mitglieder des Produktausschusses zur Aufrechterhaltung und Wahrung der Sachkunde und erhalten dazu eine Teilnahmebescheinigung.

Die Veranstaltung findet hybrid statt, d. h. Sie können entweder in Präsenz teilnehmen oder sich online via Webex zuschalten.

TERMIN(E)

Präsenz-Seminar | 02.11.2026
Sparkassenakademie NRW
09:30 - 13:00 Uhr

Online-Seminar | 02.11.2026
virtueller Seminarraum
09:30 - 13:00 Uhr

Präsenz-Seminar | 07.12.2026
Sparkassenakademie NRW
09:30 - 13:00 Uhr

Online-Seminar | 07.12.2026
virtueller Seminarraum
09:30 - 13:00 Uhr

DAUER

3,5 Stunden

PREIS

360,00 €

Programm/Inhalt

Bürokratieabbau 2026: das Standortfördergesetz

Wertpapier-Compliance: Dos and Don'ts

Kundenklassifizierung: Voraussetzungen und Rechtsfolgen

Kryptoanlagen im Spannungsfeld von MiFID II und MiCAR

Produktintervention der Bafin: Anwendungsbereich und Rechtsfolgen

Tippgebervergütungen unter dem Zuwendungsregime

Neue Regelungen gegen Greenwashing: Umsetzung der EmpCo-Richtlinie

Marktmanipulation: ein vielfach unterschätztes Risiko!

Offene Immobilienfonds im Fokus der Rechtsprechung

Ausblick auf die EU-Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy)

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

03 PRIVATE BANKING

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)

Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien

Die Bedeutung von Unternehmerfamilien als strategisches Kundensegment im Private Banking hat stark zugenommen. Sie wollen sich dem starken Wettbewerb und besonderen fachlichen Herausforderungen stellen? In diesem Seminar werden wichtige Beratungsfelder aufgezeigt und Vertriebs- und Lösungsansätze entwickelt. Präsentieren Sie sich Unternehmerfamilien sowie deren Steuerberaterinnen und Steuerberatern als kompetente Ansprechperson.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen; Financial Consultants; FPSB-Zertifizierte (z. B. CFP®, CFEP®)

IHR NUTZEN

- Sie identifizieren die entscheidenden Beratungsfelder und kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.
- Sie stärken Ihre Gesprächskompetenz mit Unternehmerfamilien im Financial- und Estate Planning.

IHR REFERENT

Daniel Robert, DekaBank

Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit 10,5 CPD-Credits anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).
Drei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

06.09.2027 – 07.09.2027 |
Sparkassenakademie NRW

DAUER

2 Tage

PREIS

750,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Akquise Private Wealth

- Kommunikations- und Verhandlungstechniken
- Einwandbehandlung
- Erfolgsfaktoren im Pitch
- Ansprachewege und Neukundengewinnung

Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Firmenkunden- bzw. Unternehmenskundenbetreuer/-innen (FKB/UKB)

- Identifikation von Beratungsfeldern
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Platzierung der Private-Banking-Beraterin/des Private-Banking-Beraters bei Kundinnen und Kunden
- Steuerliche Besonderheiten bei Unternehmerfamilien
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem FKB/UKB

Gestaltungsmöglichkeiten im Financial- und Estate Planning

Vermögensanlage

- Steuerliche Behandlung Privat- vs. Betriebsvermögen
- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Erfolgsfaktoren im Pitch (z. B. bei Unternehmensverkäufen)

Bindung und Akquise von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern

- Betriebliche Krankenversicherung
- Arbeitszeitkonten
- Betriebliche Altersvorsorge
- Immobilienprojekte für Mitarbeiter/-innen
- Sonstige Instrumente zur Akquise und Bindung

Immobilienmanagement

- Intensivierung des Finanzierungsgeschäfts
- Beurteilung von Übertragungsmöglichkeiten vermieteter Immobilien
- Besonderheiten der Betriebsimmobilie in der Bratungspraxis
- Behandlung von Immobilien in der Nachfolgeplanung

Vermögens- und Unternehmensnachfolge

- Steuerliche Besonderheiten
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge
- Gestaltungen zur Steuerreduzierung
- Das Unternehmertestament
- Nachfolgeklauseln und Gesellschaftsrecht

Intensivierung des Versicherungsgeschäfts

- Ansprachewege
- Gestaltungsmöglichkeiten im Lebensversicherungsmantel
- Besonderheiten in der Absicherung der Lebensrisiken von GGF (Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen)

Versorgung der GGF

- Betriebliche Altersvorsorge
- Umgang mit Pensionszusagen
- Sonstige geförderte Altersvorsorge

Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von insgesamt 10,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.3 b
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 c
1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.6
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 f
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 b
2,0 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

Darüber hinaus ist eine Anrechnung von drei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.

Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen

Unternehmerfamilien sind längst als strategisches Kundensegment im Private Banking identifiziert. Dieses Seminar zeigt kompakt wichtige Beratungsfelder und wirksam umzusetzende Vertriebs- und Lösungsansätze auf. Profitieren Sie davon und qualifizieren Sie sich als kompetente Ansprechpartner/-innen für Unternehmerfamilien und deren Steuerberater/-innen.

ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen

IHR NUTZEN

- Sie kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.

REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Rose
  CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Hochrhein und Dozent in der S-Finanzgruppe
- Daniel Robert, DekaBank
  Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

HINWEIS(E)

Diese Veranstaltung ist mit 5,5 CPD-Credits beim FPSB unter der Registrierungsnummer 25-052 anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222):
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

Zwei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.

TERMIN(E)

Auf Anfrage

DAUER

1 Tag

PREIS

385,00 €

KONTAKT

ANMELDUNG



Christina Temmen
0231 22240-724
christina.temmen@ska.nrw

INHALTE



Elisabeth Schnecking
0231 22240-735
elisabeth.schnecking@ska.nrw

Programm/Inhalt

Vermögensanlagen

- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Abgrenzung Vermögensanlagen im Privat- und Betriebsvermögen
- Vermögensverwaltungen als Anlagelösung
- Akquisition von Unternehmensverkäufen

Steuerliche Besonderheiten

- Besteuerung von Personen-/Kapitalgesellschaften
- Steuerliche Fallstricke bei Betriebsimmobilien
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge

Ruhestandsplanung für Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen

- Betriebliche Altersvorsorge
- Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen
- Rürup-/Basis-Rente

Nachfolgeplanung für Unternehmerfamilien

- Das Unternehmertestament
- Gestaltungen zur Vermögensübertragung
- Immobilien
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge

Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von 5,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c
Insgesamt: 5,5 CPD-Credits

Darüber hinaus ist eine Anrechnung von zwei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.



DIE BUSINESS SCHOOL

Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.

Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Rabea Hesse
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712
bs@ska.nrw



Nathalie Mädje
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757
bs@ska.nrw



Liane Stach
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792
bs@ska.nrw



Laura Freiin von Eerde
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795
bs@ska.nrw



TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital hinzugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



Antonia König
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744
antonia.koenig@ska.nrw



Andreas Gaida
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722
andreas.gaida@ska.nrw



MITTELSTANDSCAMPUS NRW

Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

Der MittelstandsCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:

· Nachhaltigkeit,
· Digitalisierung und
· Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

IHR ANSPRECHPARTNER



Christian Overhage
Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717
christian.
overhage@mittelstandscampus-
nrw.de

Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

Digitale Transformation