Sparkassenakademie
Nordrhein-Westfalen



FORTBILDUNGSPROGRAMM 2027

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)

INHALTSVERZEICHNIS

SEITE

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV) 3

03.920 Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien 4

03.921 Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen 7

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

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