

# 20. VIP-Vermögensmanagement für individuelle Privatkunden

Financial Planning

Qualifizierungsprogramm



## Vorwort

Das Private Banking ist im Umbruch. Der Ertragsdruck nimmt zu, ebenso wie das Ringen um die lukrativen Kunden im Private Banking. Hinzu kommen die regulatorischen Anforderungen und die sich ändernden Bedürfnisse der Kunden. Es ist somit unabdingbar, sich in der Betreuung der vermögenden Privatkunden von der Konkurrenz zu differenzieren, um langfristig und erfolgreich am Markt agieren zu können.

Der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®)\* als Gütesiegel für höchste Standards in der Betreuung anspruchsvoller Kunden ermöglicht Ihnen genau diese Differenzierung: Sie dokumentieren eine herausragende fachliche Qualifikation nach international anerkannten Standards, verpflichten sich zu ethischem Handeln und aktualisieren Ihr erworbenes Wissen regelmäßig.

Nutzen Sie Ihre Chance und positionieren Sie sich als einer von rund 1.500 Zertifikatsträgern in Deutschland!

Herzlichst Ihr

Markus Schröder  
Produktmanager VIP  
ADG

\*Die Zertifizierungszeichen CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und CFP® 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 ist der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.



*„Die Qualifikation zum Finanzökonom und die Möglichkeit der Zertifizierung zum CFP® durch das VIP Programm geben dem Berater und der Bank den entscheidenden Wettbewerbsvorteil, in einem durch Digitalisierung sich stetig verändernden Marktumfeld. Die vermittelten Inhalte des VIP sind entscheidend für eine qualifizierte Betreuung vermögiger Privatkunden und von Unternehmern. Willkommen in der „Königsklasse“ der Finanzberatung.“*

*Sven Zimmermann (13. VIP),  
Volksbank Kraichgau Wiesloch-Sinsheim eG*

# Vermögensmanagement für individuelle Privatkunden

## Warum Sie sich für VIP entscheiden sollten

- Sie wollen als Bank die Betreuung Ihrer vermögenden Privatkunden intensivieren und sich durch „Expertenberatung“ von der Konkurrenz abheben.
- Sie haben als Bank die ganzheitliche Betreuung dieses Kundenkreises zum Ziel und benötigen dafür Mitarbeiter, die über fundiertes Wissen in den für das Financial Planning wichtigen Bereichen verfügen.
- Sie benötigen Mitarbeiter, die als Koordinatoren der Finanzplanung dienen, ganzheitlich beraten und ihre Kenntnisse auch im Kundenkontakt „auf die Straße“ bringen können.
- Sie möchten Ihren Kunden Ihre Position als Qualitäts- und Lösungsanbieter auch durch international anerkannte Zertifizierungen deutlich machen und einen Wettbewerbsvorteil herausbilden.

## VIP ...

- qualifiziert Führungs(nachwuchs)- und Fachkräfte für die optimale Beratung und Betreuung vermögender Privatkunden und Unternehmer.
- greift bei der Durchführung auf ein renommiertes Referentennetzwerk zurück und präsentiert fachlich und persönlich hochqualifizierte Dozenten aus Wissenschaft, Beratung und Praxis.

*Das VIP ist ein Studiengang auf höchstem Niveau. Vor allem sind die Themen sehr praxisnah und im täglichen Kundengeschäft mit vermögenden Kunden sehr wertvoll. Die Mehrwerte sind für die Kunden den Berater und die Bank täglich spürbar.*

## Kurz und Knapp

### Durch den gestuften Aufbau passen Sie die Qualifikation an Ihre individuellen Bedürfnisse an

- Nach der ersten Stufe können die Teilnehmer die Seminarreihe mit dem Titel „VR-Financial Consultant“ abschließen. Dieser Abschluss ist insbesondere für die Betreuung gehobener A-Kunden vorgesehen und ermöglicht Ihnen die Teilnahme an der schriftlichen Zentralprüfung des Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. (FPSB).  
Die erfolgreiche Teilnahme an dieser Zentralprüfung ist eine der Zertifizierungsvoraussetzungen zum „Certified Financial Planner (CFP)“ als auch für einen vereinfachten Zugang zu den Zertifizierungen zum „DIN-Geprüften privaten Finanzplaner“ nach DIN ISO 22222 und dem „EFA European Financial Advisor“.
- Die zweite Stufe wird mit dem Titel „VR-Finanzökonom“ abgeschlossen. Mit diesem Abschluss erfüllen Sie – sofern die Zentralprüfung erfolgreich abgelegt wurde – alle Ausbildungs- und Prüfungsvoraussetzungen für das begehrte Zertifikat „Certified Financial Planner (CFP)“. Nachzuweisen sind dann noch die Erfahrungs- und die Ethikkomponenten. Über 1.500 Teilnehmer aus der Finanzdienstleistungsbranche sind bislang in Deutschland zertifiziert.
- Die gesamte Ausbildung kann innerhalb eines Jahres abgeschlossen werden. Es ist durch den modularen Charakter aber auch möglich, die Ausbildung zeitverzögert zu absolvieren.

Nähere Informationen zu den verschiedenen Zertifizierungen finden Sie im Internet auf [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de).

## Die Basis

Das Marktsegment der Individualkunden, wie z. B. vermögende Privatkunden sowie Unternehmer und Angestellte/Freiberufler, sucht mehr denn je kompetente, individuelle und umfassende Beratung, die ihnen Orientierung und Sicherheit bietet und sich an ihren langfristigen Zielen, Bedürfnissen und Einstellungen ausrichtet. Vielfach werden diese Kunden von unterschiedlichen Beratern betreut, z. B. Steuerberater, Rechtsanwalt, Anlageberater, die jeder für sich auf ihrem Gebiet Spezialisten sind. Die Vernetzung der Einzelanlagen fehlt bzw. die Koordination der Empfehlungen bleibt dem Kunden selbst überlassen.

Diese Tatsache schafft Marktchancen für einen ganzheitlichen Betreuer, der in der Lage ist, diese Koordinationsrolle für das Kundenvermögen bestmöglich auszufüllen; der sich als Finanzarzt des Kunden und als ehrlicher Makler im Rahmen eines umfassenden Vermögensmanagements, bestehend aus Privater Finanzplanung und Vermögensbetreuung, versteht. Das Marktpotenzial für Financial Planning wird jedoch noch unzureichend ausgeschöpft – es ist Ihre Chance!



# Das Vorgehen

**Financial Planning erfordert ein systematisches Vorgehen.**



# Das Konzept

Das Gesamtprogramm bietet eine praxisbezogene, interdisziplinäre und effiziente Weiterbildung auf Universitätsniveau. Es vermittelt fundierte Kenntnisse über ein breites Spektrum von Vermögensanlagen und Versicherungsprodukten sowie deren steuerliche und rechtliche Implikationen. Hierauf aufbauend befähigen die Expertise in der Vernetzung einzelner Produkte, die Analyse- und Problemlösungskompetenz sowie Kommunikationsfähigkeiten die Absolventen zur Erstellung eines umfassenden Finanzplanes im Rahmen der Beratung und Betreuung gehobener Privatkunden. Ziel ist die Ausbildung von Generalisten mit vertieften Spezialkenntnissen in zentralen Bereichen der Privaten Finanzplanung. Im Rahmen praktischer Übungen erhalten die Teilnehmer das Rüstzeug für die Strukturierung und Optimierung verschiedener Anlageformen unter Berücksichtigung der individuellen Kundensituation. Ein Team von mehr als 35 Dozenten aus Wissenschaft und Praxis garantiert einen hohen Standard.

**VIP bieten wir Ihnen in zwei Stufen an.**

Diese sind grundsätzlich auch über mehrere Jahre verteilt buchbar; nach 3 Jahren muss das Gesamtprogramm erfolgreich absolviert sein.

# Der Aufbau

## Vorbereitungsphase

Vorbereitung zur Eingangsprüfung ohne Tutorials

Vorbereitung zur Eingangsprüfung mit Tutorials

## Eingangsprüfung

## Studium

Studienstufe 1

Interdisziplinäre Grundlagen  
Privates Finanzmanagement und Basis-  
konzeption des Financial Planning

30 Tage  
2 Klausuren  
20 erfahrene Praktiker und Akademiker als Referenten

### VR-Financial Consultant



Zentralprüfung des FPSB und Möglichkeit zur Zertifizierung nach DIN ISO 22222 und EFA European Financial Advisor

Studienstufe 2

Strategische Ausrichtung  
Financial Planning in der  
Beratungspraxis  
Marketing und Kommunikation

18 Tage  
1 Klausur und Projektarbeit  
18 erfahrene Praktiker und  
Akademiker als Referenten

### VR-Finanzökonom



CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®)



## Vorbereitung

Zur Vorbereitung auf die Eingangsprüfung zum Programm bieten wir Ihnen fünf Tutorialtage zur Beantwortung von Fragen und zur Prüfungsvorbereitung an.

Die Tutorials umfassen die Bereiche Immobilien und Versicherungen, sowie volkswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen, Finanzmathematik und Statistik und Bank- und Börsenprodukte.

## Basisprüfung

Das Programm beginnt mit einer verbindlichen Eingangsprüfung (Klausur, 210 Minuten).

### 1. Stufe:

#### **Fachausbildung mit Abschluss VR-Financial Consultant mit der Möglichkeit zur Zertifizierung zum DIN-Geprüften privaten Finanzplaner und /oder EFA European Financial Advisor**

Die 1. Stufe bildet einerseits die Basis für das Absolvieren der 2. Stufe und damit den Abschluss zum VR-Finanzökonom, ist aber auch als eigenständige Ausbildung für Privatkundenbetreuer zu buchen, die die Methodik der Finanzplanung erlernen wollen. Ziel ist es, mithilfe von Finanzplanung zu einer ganzheitlichen Beratung zu kommen.

Durch die mögliche Zertifizierung nach DIN ISO 22222 (DIN-Geprüfter privater Finanzplaner und/oder zum EFA European Financial Advisor) machen Sie hier Ihre Qualifikation auch formal deutlich. Gleichzeitig haben Sie nach erfolgreich absolvierter Zentralprüfung die Möglichkeit, die Ausbildung zum CFP auch später weiterzuverfolgen. Das Gesamtprogramm muss innerhalb von drei Jahren durchlaufen werden.

**Bereiche**

**Prüfungsleistung**

Interdisziplinäre Grundlagen

Klausur 160 Minuten

Privates Finanzmanagement und  
Basiskonzeption des Financial Planning

Klausur 220 Minuten

**2. Stufe:**

**Fachausbildung zum VR-Finanzökonom mit der Möglichkeit zum Erwerb des Titels  
„Certified Financial Planner (CFP)“**

Aufbauend auf der 1. Stufe rundet diese Stufe die Finanzplanungs-Ausbildung ab. Die 2. Stufe vermittelt vertiefende Kenntnisse rund um die Finanzplanung und das Zusammenspiel der einzelnen Bedarfsfelder mit dem Financial Planning.

**Bereiche**

**Prüfungsleistung**

Financial Planning

Gruppen-Projektarbeit  
Disputation 55 Minuten

Strategische Ausrichtung

Klausur 40 Minuten

Financial Planning in der Beratungspraxis

Klausur 120 Minuten

Marketing und Kommunikation

Klausur 40 Minuten

Den erfolgreichen Absolventen wird der Titel VR-Finanzökonom verliehen. Der Abschluss VR-Finanzökonom ist in der Branche als Qualitätstitel anerkannt und die Basis für den CFP. Sie haben mit dem Abschluss alle Ausbildungs- und Prüfungsvoraussetzungen erfüllt, das weltweit anerkannte Zertifikat Certified Financial Planner (CFP) zu erwerben. Die Erfüllung der Ethik- und Erfahrungskomponenten ist gesondert zu erbringen.

# Die Themen

Die Inhalte unseres Programms „VIP – Vermögensmanagement für Individuelle Privatkunden“ wurden stringent aus dem Curriculum des FPSB abgeleitet. Konkret wurden daher für das Programm folgende Studienbausteine definiert:

## 1. Stufe:

### Interdisziplinäre Grundlagen

#### **Betriebswirtschaftslehre**

- Investitions- und Finanzierungstheorie
- Bilanzierung, Jahresabschlussanalyse und Unternehmensbewertung
- Portfolio-Theorie

#### **Volkswirtschaftslehre**

- Aufgaben der Wirtschaftspolitik
- Geldpolitik
- Finanzpolitik
- Arbeitsmarkt- und Lohnpolitik
- Zahlungsbilanz und Wechselkurse
- Währungspolitik
- Wachstumsmärkte
- Europäische Währungsunion

#### **Finanzmathematik und Statistik**

- Zinseszinsrechnung bei Einmalanlagen
- Rentenrechnung bei Ein- und Auszahlungsplänen
- Tilgungsrechnung bei Fremdfinanzierung
- Effektivzinsberechnung
- Häufigkeitsverteilung und Indexpzahlen
- Mittelwerte und Standardabweichungen

## **Steuerliche und rechtliche Grundlagen**

- Steuerrecht
- Gesellschaftsrechtliche Grundlagen
- Erbrecht und Schenkungsrecht
- Haftungsrecht und Aufsichtsrecht
- Anlegerschutzrechtliche Grundlagen

## **Ethik**

### **Privates Finanzmanagement**

#### **Kreditmanagement**

- Kreditkonzepte
- Fremdfinanzierungsquote und laufender Kapitaldienst
- Finanzierung unter Leverage- und Steuergesichtspunkten
- Zins- und Tilgungskonzepte
- Finanzierungsanlässe
- Kreditsicherheiten

#### **Portfoliomanagement**

- Individuelles Vermögensmanagement mit Direktanlagen in Wertpapieren
- Standardisiertes Vermögensmanagement mit Investmentfonds
- Alternative Investments

*„Das VIP-Studium ist für mich die wertvollste und lohnenswerteste Investition im Weiterbildungssektor des gehobenen Privatkundengeschäfts. Durch das von Top-Dozenten vermittelte Fachwissen in allen Kernbereichen des Private Banking habe ich meine Beratungsqualität spürbar verbessert.*

*Unbezahlbar ist zudem das Netzwerk an kompetenten und renommierten Ansprechpartnern, welches man sich während des Studiums aufbaut. Mit der Zertifizierung zum CFP habe ich dem Studium die Krone aufgesetzt und bin dadurch in der Lage mich vom Wettbewerb zu differenzieren.“*

### **Vorsorgemanagement**

- Grundlagen der Altersversorgung

### **Immobilienmanagement**

- Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Immobilienbewertung
- Besteuerung von Immobilien
- Individuelle Kapitalanlage in Immobilien
- Kollektive Kapitalanlage in Immobilien

### **Beteiligungsmanagement**

- Arten und Charakteristika
- Direkte unternehmerische Beteiligungen
- Kollektive unternehmerische Beteiligungen

### **Nachfolgemanagement**

- Erb- und schenkungsrechtliche Grundlagen
- Erbschaft- und schenkungsteuerliche Grundlagen
- Elemente der Vermögensnachfolge

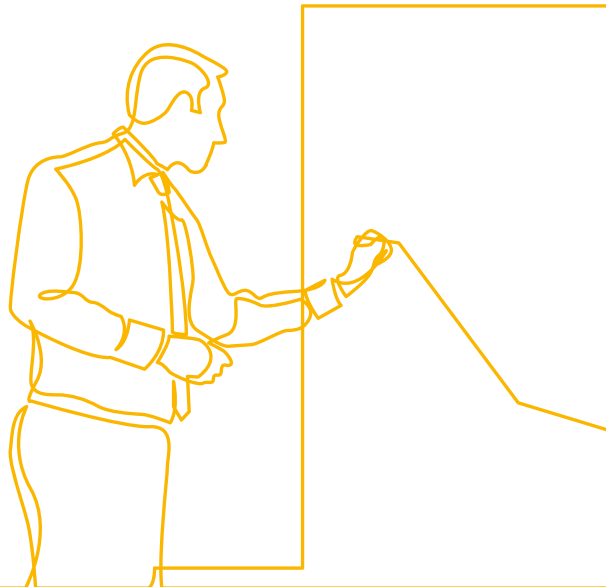
### **Basiskonzeption des Financial Planning**

#### **Konzept**

- Beratungsziele und Restriktionen
- Nachfrageverhalten und Anbieterstruktur

#### **Methodik**

- Prozess „Financial Planning“
- Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung



## 2. Stufe:

### Strategische Ausrichtung von Financial Planning

#### Institutionelle Aspekte

- Financial Planning im Retail und Affluent Banking
- Financial Planning im Private Banking und Wealth Management
- Financial Planning im Family Office

#### Zielgruppenspezifische Aspekte

- Financial Planning für abhängig Beschäftigte
- Financial Planning für unabhängig Beschäftigte und Unternehmer
- Financial Planning für Rentner und Pensionäre

#### Konzeptionelle Aspekte

- Financial Planning und demografische Entwicklung
- Financial Planning und Asset Allocation auf Gesamtvermögensebene
- Financial Planning und Risikomanagement
- Financial Planning und Behavioral Finance

#### Aufsichts- und haftungsrechtliche Aspekte

### Financial Planning in der Beratungspraxis

#### Unternehmerfinanzplanung

- Unternehmensbewertung
- Systematisierung der Bewertungsverfahren
- Bewertung kleiner und mittelständischer Betriebe sowie von Freiberuflern
- Besteuerung von Unternehmen
- Zusammenspiel von Financial Planning und unternehmerischem Vermögen

#### Strategisches Risiko- und Vorsorgemanagement im Financial Planning

- Management von Sachrisiken im privaten und unternehmerischen Bereich
- Management von Unternehmer-Risiken
- Betriebliche Altersvorsorge
- Private Altersvorsorgung
- Zusammenspiel von Financial Planning und ganzheitlichem Risiko- und Vorsorgemanagement

### **Vermögensnachfolge und Financial Planning**

- Übertragung im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge
- Unternehmerische Vermögensnachfolge
- Internationale Vermögensnachfolge
- Stiftungen

### **Marketing und Kommunikation im Financial Planning**

#### **Grundlagen**

- Marketing für Beratungsdienstleistungen und Finanzprodukte
- Integrierte Vertriebsstrategie

#### **Finanzmarketingprozess im Financial Planning**

- Marktforschung
- Erstellung zielgruppenorientierter Leistungsprogramme
- Akquisition und Betreuung im gehobenen Privatkundengeschäft
- Verkaufsvereinbarungen
- Qualitätsmanagement

### **Financial Planning Case Studies**

Die einzelnen Bereiche werden im Sinne eines systemischen Ansatzes miteinander verzahnt durchgeführt, wodurch die Fähigkeiten eines ganzheitlichen, mehrdimensionalen vernetzten Vorgehens gefördert werden.

*„Das VIP-Programm ist DIE Grundlage für die individuelle Betreuung vermögender Privat- und Unternehmenskunden. Gerade heute erwarten unsere Kunden eine faire, ganzheitliche sowie intelligente Beratung in allen Lebensphasen und in allen Themenfeldern – mit diesem VIP-Programm sind diese Erwartungen sehr gut zu erfüllen und oft können wir Kunden mit dieser neuen Art der Beratung sogar positiv überraschen.“*

*Bernd Schulze Kappelhoff (13. VIP), Vereinigte Volksbank Münster eG*

### **Certified Financial Planner (CFP)**

Der CFP ist das weltweite Gütesiegel für Finanzdienstleister. Derzeit sind in Deutschland über 1.500 Finanzdienstleister als CFP zertifiziert, weltweit über 120.000 Personen. Der Financial Planning Standards Board Deutschland e. V. ist die nationale Zertifizierungs- und standardgebende Organisation mit Registerfunktion für Finanzplaner. Der Verband ist für die Akkreditierung, Unterstützung und Überwachung von Ausbildungsprogrammen zuständig sowie für die Entwicklung und Aktualisierung von Beratungs- und Qualitätsstandards.

Für den CFP existieren weltweit einheitliche Anforderungen:

#### **Die 4-E-Regel:**

- Education (Ausbildungskomponente)
- Examination (Prüfungskomponente)
- Experience (Erfahrungskomponente)
- Ethics (Ethikkomponente)

### **Din-Geprüfter Privater Finanzplaner (DIN ISO 22222)**

Im Juli 2006 wurde die Norm DIN ISO 22222 veröffentlicht und gibt Anforderungen an das ethische Verhalten, die Fähigkeiten und die Erfahrungen fest, über die ein professioneller privater Finanzplaner verfügen muss. Nur Finanzberater mit hoher fachlicher und ethischer Zuverlässigkeit entsprechen den Qualifizierungsanforderungen. Näheres zur Zertifizierung erfahren Sie unter [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)



## EFA EUROPEAN FINANCIAL ADVISOR

Die Zertifizierung im Rahmen der Zentralprüfung zum „EFA European Financial Advisor“ öffnet Ihnen den Zugang zu einem europäischen Netzwerk, welches für hohe Güte und Qualität in der Beratung von Privatkunden steht.

### Die Übersicht

#### Dieses Angebot richtet sich an:

Führungs(nachwuchs)- und Fachkräfte, die als erfahrene Privatkundenbetreuer, Anlageberater, Vermögensverwalter oder Vermögensberater im Individualkundengeschäft tätig sind und zukünftig Finanzplanung und ganzheitliche Beratung anbieten wollen.

#### Teilnahmevoraussetzungen:

- Guter Abschluss des Seminars „Betreuung vermögender Privatkunden“  
*oder*
- Guter Abschluss vergleichbarer Ausbildungsgänge  
*oder*
- Guter Abschluss eines (Fach-)Hochschulstudiums

#### Dauer:

Das Gesamtprogramm erstreckt sich über einen Zeitraum von ca. 1 Jahr. Zu den rund 50 Präsenztagen kommen die Zeiten für das Selbststudium und für die Erbringung der Prüfungsleistungen hinzu.

#### Preise für Mitglieder der ADG/des Fördervereins:

Tutorials:	EUR 3.580,-
Stufe 1:	
RT0221-020	EUR 8.390,-
Stufe 2:	
RT0221-023	EUR 5.600,-



**Ihr Ansprechpartner bei der ADG:**

Markus Schröder  
B.A.  
T: +49 2602 14-7876  
markus\_schroeder@adgonline.de



**Anmeldung und organisatorische Fragen:**

Servicecenter Seminare  
T: +49 2602 14-500  
F: +49 2602 1495-500  
service@adgonline.de

**Termine:**

Tutorials 18.01.2021 – 22.01.2021

**Stufe 1: RT0221-020**

Blockphase 1 22.02.2021 – 27.02.2021

Blockphase 2 15.03.2021 – 20.03.2021

Blockphase 3 12.04.2021 – 17.04.2021

Klausur IG 17.05.2021

Blockphase 4 17.05.2021 – 22.05.2021

Blockphase 5 14.06.2021 – 19.06.2021

Klausur PF/BKFP 28.06.2021

Zentralprüfung FPSB 07.08.2021

(voraussichtlich)

*Ende Stufe 1*

**Stufe 2: RT0221-023**

Blockphase 6 28.06.2021 – 03.07.2021

Blockphase 7 16.08.2021 – 21.08.2021

Blockphase 8 06.09.2021 – 11.09.2021

Klausur SA FP+FPBP+MKFP 27.09.2021

Disputation (voraussichtlich) Noch offen

Abschlussveranstaltung Noch offen

(voraussichtlich)

*Ende Stufe 2*

# 20. VIP-Vermögensmanagement für individuelle Privatkunden

Financial Planning

Hiermit melde ich mich verbindlich an zu folgender Veranstaltung.

## **Tutorials**

**Stufe 1:** RT0221-020

**Stufe 2:** RT0221-023

---

Firma/Institut

---

Name/Vorname

---

Straße/Postfach

---

PLZ/Ort

---

Position

---

E-Mail

---

Telefon

---

Zugangskennung VR-Bildung

---

Datum

Unterschrift und Stempel

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

**Akademie Deutscher  
Genossenschaften e. V.**  
Schloss Montabaur  
56410 Montabaur

**Zentrale:**  
T: +49 2602 14-0

**Servicecenter Seminare:**  
T: +49 2602 14-500  
[service@adgonline.de](mailto:service@adgonline.de)