

Zielgruppe

- ✓ Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten
- ✓ Individualkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Privatkunden, die zugleich Unternehmer sind, leben in zwei unterschiedlichen Systemen. Einerseits sind sie Teil eines betrieblichen Systems, das in der Bank typischer Weise von Firmenkundenbetreuern begleitet wird. Andererseits sind es in der Regel (vermögende) Privatkunden, deren Betreuung dem Privatkundenbereich oder Private Banking obliegt. Für ein dynamisches und erfolgreiches Gestalten und vertriebsorientiertes Steuern von Beziehungen zwischen Privatkundenberatern / Private Banking Betreuern und ihren (Unternehmens-)Kunden ist auch ein grundlegendes Wissen über unternehmensbezogene Themen erforderlich, um den Kunden umfassend betreuen zu können. Der Fokus aus dem Bankenblickwinkel liegt dabei insbesondere auf den finanzwirtschaftlichen Themen. Aus der innerbetrieblichen Perspektive ist hierbei die integrierte Finanzplanung von besonderer Bedeutung. Firmenkunden erwarten von ihren Kundenbetreuern, dass diese die grundlegenden Begriffe der Finanzplanung sowie die dahinterliegenden Geschäftsvorfälle verstehen. Aus der Gesellschafterperspektive ist das Unternehmen als Vermögensgegenstand von wesentlicher Bedeutung. Dessen Wert sowie die werttreibenden bzw. wertvernichtenden Handlungen sollten Kundenbetreuer kennen. Sie werden auf Augenhöhe gesprächsfähig mit Unternehmern über die finanzwirtschaftlichen Themen des Unternehmens und der Unternehmer sein und erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der Private Banking Betreuung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe für das gehobene Private Banking Betreuungsklientel zu erstellen.

Inhalt

Finanzplanung für Unternehmen

- ✓ Grundlegende Begriffe der Finanzplanung im Unternehmen
- ✓ Bilanz und GuV als Stellhebel für die Ertrags- und Finanzplanung
- ✓ Grundlagen einer Unternehmensbewertung und deren Auswirkung auf die finanzielle Situation des Unternehmers
- ✓ WEST-Konzept als Instrument zur langfristigen Wertsteigerung des unternehmerischen Vermögens und Bindeglied zwischen Innen und Außensicht des Unternehmens

Strategien für eine erfolgreiche Vermögensnachfolge

- ✓ Rahmenbedingungen und Aktuelles aus dem Erbrecht
 - ✓ Rahmenbedingungen und Aktuelles zum Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht
 - ✓ Erbfälle mit Auslandsbezug und Auslandsvermögen
 - ✓ Vorsorgeverfügungen
 - ✓ Finanz- und Nachfolgeplanung in der Praxis
- Generationenübergreifende Unternehmenssicherung und Unternehmensnachfolge
- ✓ Strategische und operative Planung der Unternehmensnachfolge
 - ✓ Steuerliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten
 - ✓ Rechtliche Regelungen und Bedeutung des Gesellschaftsvertrages
 - ✓ Unternehmensnachfolge bei Einzelunternehmen
 - ✓ Unternehmensnachfolge bei Personengesellschaften
 - ✓ Unternehmensnachfolge bei Kapitalgesellschaften
 - ✓ Psychologische Aspekte der Unternehmensnachfolge
 - ✓ Ausgewählte Gestaltungsmöglichkeiten in der Unternehmensnachfolge

Stiftungsmanagement

- ✓ Chancen und Mehrwerte in der Generationenberatung durch Stiftungsmanagement, wenn keine (geeignete) Erben vorhanden sind
- ✓ Wie halte ich als „VR-Private Banking Berater“ Anlagevolumen im Hause und generiere durch aktive Ansprache noch weiteres Volumen (Akquise von Vermögensanlagen außerhalb der GFG)?
- ✓ Beratungsansätze und Praxisfälle bei den beiden Zielkundengruppen (Stifter:innen und Stiftungen /NPOs)
- ✓ Cross-Selling-Potentiale aufzeigen (z.B. Ist das Immobilienvermögen des Stifters geeignet in eine gemeinnützige Stiftung zu übertragen?)
- ✓ Steigerung von Provisionserträgen durch Stiftungsmandate
- ✓ Nutzen von bestehenden Netzwerken! Warum ist in der Stiftungsberatung die Zusammenarbeit mit externen Partnern wichtig?

Hinweis

- ✓ Bildungszeit IDD (§ 34d Abs. 9 GewO): 10 Stunden
- ✓ Die Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises "Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer" (KPBB).



Termin

02.06.2025 -
06.06.2025



Ort

Frankfurt



Ansprechpartner

Elke Kerschenlohr
08461/650-1363
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de
Nina Zacherl
08461/650-1333
nina.zacherl@abg-bayern.de

[Buchen](#)