financial LIGHTHOUSE

Transformation und Qualifizierung im Private Banking

mit Financial Lighthouse

ADG

Wir machen Menschen und Organisationen erfolgreicher!

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in unseren Publikationen hauptsächlich die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat ausschließlich redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Sascha Köckeritz

Leiter Braunschweiger Privatbank, Zweigniederlassung der Volksbank BRAWO eG

financial LIGHTHOUSE

„Der Aufbau und die Qualifizierung eines Finanzplanungsteams ist mehr als ein organisatorischer Schritt – er ist ein strategisches Fundament für die Zukunftssicherung einer Primärbank.

Wie ein stabiles Brückengerüst trägt er langfristig die Verbindung zu unseren Kunden, stärkt die Beziehung, steigert die Erträge und schafft ein klares Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb.

Mit einem überschaubaren Initialaufwand wird der Grundstein für nachhaltigen Mehrwert gelegt – finanziell, organisatorisch und reputativ.“

Vorwort

Das Private Banking in den Volksbanken Raiffeisenbanken steht vor einem entscheidenden Wandel. In einer Zeit, in der Kunden Orientierung und Vertrauen suchen, wird deutlich: Der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum liegt nicht in Produkten, sondern in strategischer, lebensphasenorientierter Beratung. Diese ist nicht nur ein Differenzierungsmerkmal, sondern die Grundlage für stabile Kundenbeziehungen – und damit ein zentrales Wachstumsfeld für die Institute.

Ganzheitliche Vermögensplanung bedeutet, den Menschen mit seinen Zielen, Werten und Lebensphasen in den Mittelpunkt zu stellen.

Erforderlich ist ein neues Denken – weg von der Angebots- hin zur Beziehungslogik. Beratung entwickelt sich so zu einem langfristigen, strategischen Prozess, der gemeinsam mit den Kunden gestaltet und erlebt wird. Dieser Paradigmenwechsel verlangt ein verändertes Mindset und gezielte Kompetenzentwicklung. Beraterinnen und Berater übernehmen die Rolle eines Partners, der die finanziellen Entscheidungen mithilfe moderner Beratungssoftware in einen umfassenden Lebenskontext einbetten. Führungskräfte schaffen die Rahmenbedingungen, um diese neue Beratungsqualität dauerhaft in der Organisation zu verankern. Mit den Qualifizierungsmaßnahmen der ADG in Zusammenarbeit mit Financial Lighthouse entsteht ein praxisnahes, modular aufgebautes Lernkonzept, das genau an diesem Punkt ansetzt.
Es befähigt Fach- und Führungskräfte, Private-Banking-Kunden ganzheit-

lich über alle Lebensphasen hinweg zu begleiten – vom Vermögensaufbau über Vermögensschutz und -ausklang bis hin zur Vermögensübertragung und -fortführung.

In diesen Lebensphasen ergeben sich zahlreiche entscheidungsrelevante Fragen, die gleichzeitig wertvolle strategische Touchpoints für die Bank darstellen: Wie wirken sich eine Hochzeit oder Veränderungen in der Familienkonstellation auf Vermögen und Steuern aus? Welche Optionen bestehen beim Verkauf oder bei der Sanierung von Immobilien? Wie lässt sich ein Unternehmensverkauf oder eine Nachfolgeregelung optimal gestalten?

Die einzelnen Module vermitteln das erforderliche Wissen – von der strategischen Haltung über den Einsatz digitaler Tools bis hin zur generationenübergreifenden Beratungskompetenz. So entsteht eine Beratungsqualität, die Kunden emotional bindet, Vertrauen schafft und Institute nachhaltig stärkt – und damit das Private Banking der Volksbanken Raiffeisenbanken in eine erfolgreiche Zukunft führt.

Martin Kruppa
Head of Business Development
Gschwind Software GmbH

Mariam Chaari
Senior Referentin Vertriebsstrategie
BVR

Die Transformation zur ganzheitlichen Beratung ist mehr als eine Tool-Einführung

Wie gelingt die Transformation zur ganzheitlichen Beratung?

Ganzheitliche Beratung erfordert eine nachhaltige Transformation der Beratungsarchitektur und der damit verbundenen Qualifizierung. Erfolgreiche ganzheitliche Beratung entsteht nur, wenn Erkenntnis und Bereitschaft (Mindset), organisatorische Umsetzung und Transformation sowie Financial Lighthouse als Enabler zusammenspielen. Die Wirkung entfaltet sich jedoch erst, wenn Beratung ganzheitlich gedacht, organisatorisch verankert und kontinuierlich weiterentwickelt wird. Die Grafik verdeutlicht diese Logik und zeigt, dass ganzheitliche Beratung nicht durch ein einzelnes Element entsteht. Daraus leiten sich vier grundlegende Prinzipien ab:

Mindset vor Methodik

Entscheidend ist ein verändertes Mindset, das den Kunden ganzheitlich in den Mittelpunkt stellt. Ohne ein klares Verständnis für Vermögenszusammenhänge, Lebensziele und generationenübergreifende Fragestellungen bleibt jede technische Anwendung isoliert und wirkungslos. Ganzheitliche Beratung entsteht nicht durch Klickpfade, sondern durch Haltung, Perspektivwechsel und strategisches Denken.

Fachliche Breite statt Produkttiefe

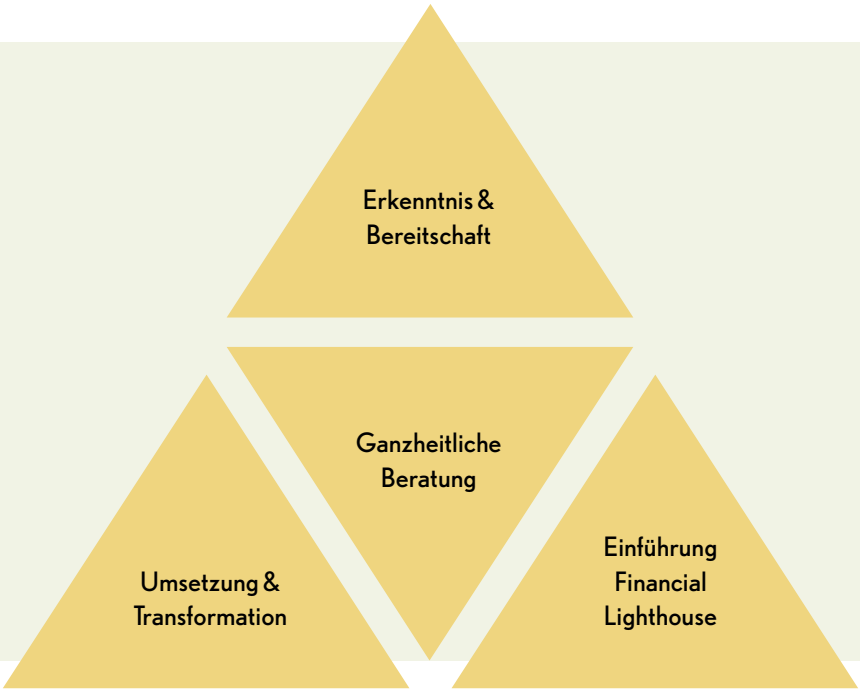
Fachliche Weiterentwicklung ist notwendig, um alle relevanten Bedarfsfelder kompetent zu beraten, von Liquidität über Immobilien und Vorsorge bis hin zu Nachfolge, Vermögensstrukturierung und -schutz. Eine Technikschulung kann Funktionen erklären, ersetzt jedoch nicht das notwendige fachliche Fundament, um Kundenentscheidungen einzuordnen, zu bewerten und verantwortungsvoll zu begleiten.

Lebensphasenorientierte Beratung statt Einzelanlässe

Erfolgreiche Beratung begleitet Kunden über mehrere Lebensphasen hinweg. Das erfordert ein Beratungsverständnis, das nicht auf punktuelle Ereignisse reagiert, sondern Vermögen als dynamischen Prozess begreift. Diese Perspektive entsteht durch ein strukturiertes, lebensphasenbasiertes Beratungskonzept.

Kollaboration statt Silodenken

Ganzheitliche Beratung erfordert kollaborative Zusammenarbeit über verschiedene Disziplinen hinweg. Moderne Beratung ist Teamarbeit zwischen Relationship Management, Spezialisten und externen Experten. Eine reine Technikschulung adressiert weder Rollenverständnisse noch Schnittstellen oder Verantwortlichkeiten und greift damit zu kurz.



EMPFEHLUNGEN ZUR VORGEHENSWEISE

Unterstützung bei der Transformation der Organisation

Die Umsetzung der Transformation hin zur ganzheitlichen Beratung im Private Banking sollte strukturiert erfolgen. Gemeinsam mit Financial Lighthouse, Atruvia, BVR und Consileon wurde hierfür ein praxiserprobtes Einführungskonzept entwickelt, das sowohl bankfachliche als auch regulatorische Anforderungen berücksichtigt und Institute bei der nachhaltigen Weiterentwicklung ihrer Beratungsarchitektur unterstützt.

Das Konzept sieht zwei aufeinander aufbauende Umsetzungsphasen vor:

1. Standortanalyse* des Private Bankings zur Bestimmung des Reifegrads der ganzheitlichen Beratung sowie Ableitung einer fundierten Entscheidungsgrundlage für die weitere Umsetzung *(*aufbauend auf den SelbstCheck Private Banking des BVR)*

2. Darauf aufbauend eine projektseitige Etablierung der ganzheitlichen Beratung inklusive Einführung von Financial Lighthouse in modular aufgebauten Transformationsschritten

Die folgende Seite zeigt beide Phasen im Überblick. Die zugrunde liegenden Transformationsmodule sind dort benannt. Die Unterstützungsleistungen sind über das Atruvia-Portal buchbar. Für weiterführende Fragen oder eine individuelle Abstimmung steht das Consileon Private-Banking-Team unter privatebanking@consileon.de zur Verfügung.

Ihre Consileon Ansprechpartner

Felix Kissel
Principal
Felix.Kissel@consileon.de

Fabian Weiß (CFP)
Manager
Fabian.Weiss@consileon.de

KOSTENFREIES ERSTGESPRÄCH CONSILEON

Gegenseitige Vorstellung,
erste Analyse und Ableitung der weiteren Vorgehensweise

STANDORTANALYSE PRIVATE BANKING*

Input Genossenschaftsbank
Strukturierte Experteninterviews

↓

Analyse & Ableitung durch CONSILEON

- Reifegrad-bestimmung ganzheitlicher Beratung
- Konkrete Handlungs-empfehlungen
- Business Case Berechnung für Implementierung
- Umsetzungsplan für Imple-mentierung

↓

Entscheidungsvorlage über Einführung Financial Lighthouse

PROJEKTSEITIGE ETABLIERUNG GANZHEITLICHER BERATUNG*

Transformationsmodule begleitet durch ATRUVIA CONSILEON

- Strategie/ Geschäftsfeld-steuerung
- Beratungs- und Prozess-organisation
- Operationali-sierung der neuen Beratungs-architektur
- Markt-angang

IT & Recht

Change & Kommunikation

↓

Qualifizierung der Berater durch ADG

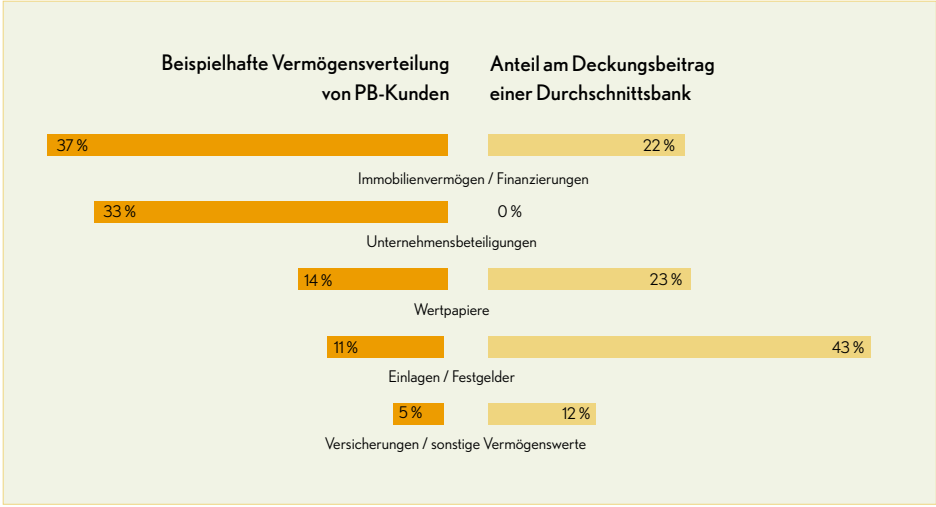
- Das ganzheitliche Mindset
- Praxistraining „Digitale Vermögens-planung“
- Beratungs-übergreifende Fachkompetenz

Erfahrungsaustausch und Netzwerkformate

*Buchung über den Atruvia Webshop möglich

Welche Wachstums- und Ertragspotenziale lassen sich durch ganzheitliche Beratung erschließen?

Ganzheitliche Vermögensplanung erhöht die Transparenz der PB-Kundenvermögen und erschließt zusätzliche Ertragspotenziale.



Quelle: BVR

Die Grafik zeigt deutliche Unterschiede zwischen Vermögensverteilung und Deckungsbeitrag je Klasse, woraus bislang ungenutzte Potenziale resultieren. Die ganzheitliche Beratung, unterstützt durch Financial Lighthouse, hilft dabei, diese systematisch zu identifizieren und zu heben. Im Folgenden werden die Ertrags- und Wachstumspotenziale der einzelnen Vermögensbestandteile betrachtet.

Immobilien & Finanzierungen:
Ertragspotenzial bietet hier vor allem die aktive Einbindung von Themen wie Objektrenditen, Sanierungs- und Verkaufsszenarien, Beleihungsspielräume sowie rechtliche und steuerliche Strukturen in eine lebensphasenorientierte Beratung.

Unternehmensbeteiligungen:
Lebensentscheidungen wie Verkauf, Beteiligungsaufbau oder Nachfolge erfolgen häufig außerhalb der Bank. Eine optimierte Beratungsarchitektur erschließt Potenziale durch strukturierte Bewertungen, Gesellschafter- und Nachfolgestrategien sowie gezielte Reinvestitionen.

Wertpapiere:
Wertpapiere tragen bereits überproportional zum Ertrag bei. Zusätzliche Potenziale liegen in Fremddepots, Umschichtungen und lebensphasenorientierter Planung. Eine einseitige Fokussierung birgt jedoch Risiken, da Wertpapiere nur einen begrenzten Teil des Gesamtvermögens ausmachen.

Einlagen/Festgelder:
Einlagen sind ein zentraler, aber zinsabhängiger Ertragsfaktor. Eine moderne Beratung integriert sie systematisch in Liquiditäts-, Vorsorge- und Investitionsplanung und entwickelt sie von einer „Parkposition" in ein aktives Steuerungsinstrument. So lassen sich kurzfristige Margen in planbare Erträge überführen und das Risiko signifikanter Mittelabflüsse, etwa im Erbfall, reduzieren.

Versicherungen/sonstige Vermögenswerte:
Policen-Checks, Vertragsoptimierungen und die Einbindung in Nachfolge-, Ruhestands- und Generationenmodelle bieten hier Potenzial. Sonstige Vermögenswerte wie Kunst, Schmuck oder Sammlungen können durch spezialisierte Versicherungslösungen und die Einbindung in Nachfolge- und Stiftungsmodelle ertragswirksam genutzt werden.

Insgesamt zeigt sich, dass unter Einbeziehung aller Vermögensbestandteile und Lebensphasen der Kunden nachhaltige Differenzierungs- und Ertragschancen entstehen. Die Umsetzung erfordert eine gezielte Weiterentwicklung von Organisation, Zusammenarbeit und Qualifikation. Financial Lighthouse unterstützt dies, indem es Vermögensstrukturen transparent darstellt. Um Ertragspotenziale nachhaltig zu heben, ist die Transformation hin zur ganzheitlichen Beratung entscheidend.

WIE BEGINNT UNSER INDIVIDUELLER VERÄNDERUNGSPROZESS?

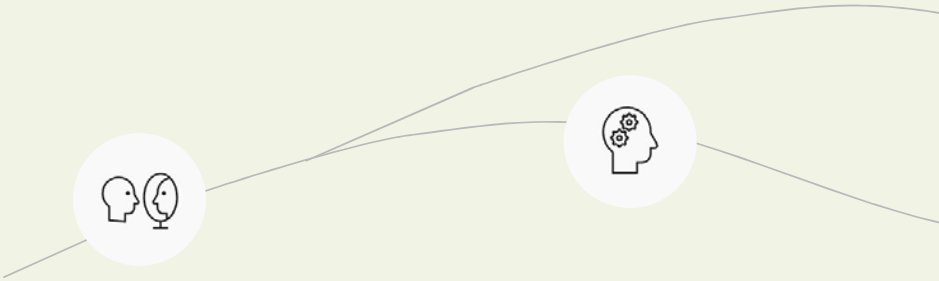
Module zur Qualifizierung für eine ganzheitliche Beratungsarchitektur im Private Banking

Modul 1

Das ganzheitliche Mindset.

Modul 2

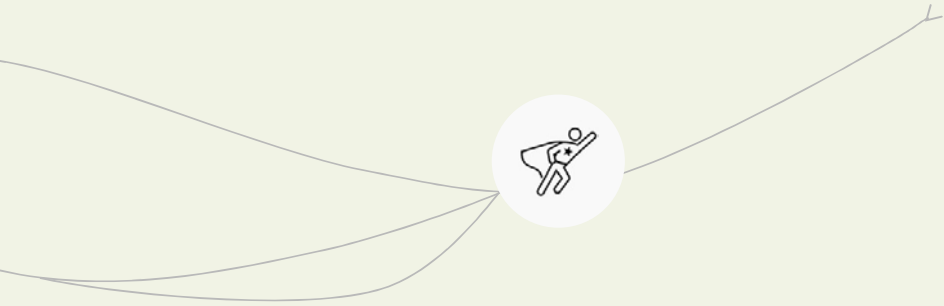
Die digitale Vermögensplanung.



Alle drei Module für die Implementierung einer ganzheitlichen Beratungsarchitektur können parallel oder auch zeitversetzt begonnen werden. Für eine qualifizierte Einordung des eigenen Status Quo im Private Banking empfiehlt sich eine entsprechende Standortbestimmung, um die relevanten Module zu identifizieren und zu priorisieren.

Modul 3

Die beratungsübergreifende Fachkompetenz.



PORTFOLIOÜBERSICHT 2026

Ganzheitliche Beratung im Private Banking mit Financial Lighthouse

Modul 1: Das ganzheitliche Mindset

Modul 1.1
Mindset als Wettbewerbsvorteil –
Strategische Ausrichtung im Private Banking

Modul 1.2
Vom Denken ins Handeln –
Mindset im Beratungs-
prozess verankern

Modul 2: Praxistraining

Praxistraining mit Financial Lighthouse

Modul 3: Beratungsübergreifende Fachkompetenz

Modul 3.1
Die ganzheitliche
Vermögensplanung kompakt

Modul 3.2
Generationenberatung
kompakt

Weitere Qualifizierungsangebote im Private Banking

Erfahrungsaustausch und Netzwerkformate

ADG-Praktikertage Private Banking

Symposium
Private Banking

Modul 1.3
Strategischer Ausbau im Private Banking –
Transferbegleitung

Modul 3.3
Immobilienmanagement
für vermögende Kunden kompakt

Deine Ansprechpartnerin
Julia Best
T: +49 2602 14-362
julia.best@adg-campus.de

ADG

MODUL 1

Das ganzheitliche Mindset

WER?
Führungskräfte, Berater, Spezialisten und Assistenzen im Private Banking

Modul 1.1:

Mindset als Wettbewerbsvorteil:
Die strategische Ausrichtung im Private Banking

**Strategischer Erfolg beginnt im Kopf mit einem Mindset, das Kundenbedürfnisse versteht, Chancen erkennt und in konkrete Lösungen übersetzt. Wer im Private Banking nachhaltig erfolgreich sein will, braucht mehr als Fachwissen:
Es geht um Haltung, Perspektivwechsel und die Fähigkeit, vernetzt zu denken.
Führungskräfte, Berater, Spezialisten und Assistenzen gewinnen durch eine klare Ausrichtung nicht nur an Wirkung, sondern auch an Zukunftsfähigkeit.**

Beschreibung

Private Banking im Wandel: Kunden erwarten individuelle Lösungen und eine exzellente ganzheitliche Beratung. Eine klassische Vermögensstrukturierung und Produktempfehlungen sind längst nicht mehr ausreichend. In diesem Modul entwickelst du mit deinem Team ein fundiertes Verständnis für eure Kundenbeziehungen – als Grundlage für die Etablierung des holistischen Beratungsansatzes als neuen Qualitätsstandard. Der Kern des Moduls ist eine intensive Analyse realer Kundenbedürfnisse. Auf dieser Basis entsteht ein neues strategisches Zielbild mit klaren Standards für alle Vermögensaspekte innerhalb der Customer Journey.

Du gestaltest den Veränderungsprozess aktiv mit und entwickelst einen zukunftsfähigen Beratungsansatz – klar, wirksam und kundenorientiert.

Inhalte

- Vorbereitung der Kundeninterviews inkl. methodischer Schulung
- Durchführung von Videointerviews zur Ermittlung von Kundenbedürfnissen
- Detaillierte Analyse, Interpretation und Zusammenfassung der Interviewergebnisse
- Weiterentwicklung und Umsetzung des strategischen Zielbilds für die Private Banking Praxis
- Überprüfung und Sicherstellung der strategischen Kohärenz hinsichtlich Kundenbedürfnisse, Geschäftsfeldstrategie sowie interner Anforderungen, regulatorischer Notwendigkeiten und Prozesse
- Ableitung klar definierter Handlungsschritte und konkreter Maßnahmen für die Bank
- Entwicklung eines ganzheitlichen Beratungs- und Betreuungsverständnisses, das alle relevanten Vermögensaspekte in der Customer Journey berücksichtigt

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 3,5 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
11.245,00 €

Bronze	10.682,75 €
Silber	10.457,85 €
Gold	10.120,50 €
Platin	9.895,60 €

WER?

Führungskräfte, Berater, Spezialisten und Assistenzen im Private Banking

Modul 1.2:

Vom Denken ins Handeln – das Mindset im Beratungsprozess verankern

Emotionale Kundenbindung und damit dauerhaft hohe Erträge entstehen nicht zufällig – sie sind das Ergebnis gelebter Qualität entlang der gesamten Customer Journey. In diesem Modul entwickelst du ein gemeinsames Qualitätsverständnis in deinem Team, gestaltest Standards neu und verankerst ein starkes Qualitätsmindset nachhaltig in deinem Beratungsalltag.

Beschreibung

Qualität entsteht nicht nur durch Prozesse, sondern beginnt im Kopf.

Ein starkes Qualitätsbewusstsein ist entscheidend, um Kundenerwartungen in jeder Phase der Customer Journey zuverlässig zu erfüllen. In diesem Seminar entwickelst du ein gemeinsames Mindset für Qualität, das sich durch die gesamte Kundenbeziehung und interne Zusammenarbeit zieht, insbesondere an der Schnittstelle zum Firmenkundengeschäft. Auf dieser Basis entsteht ein neues strategisches Zielbild mit klaren Standards für alle Vermögensaspekte in der Customer Journey – differenziert nach Bestands- und Neukunden, Privat- und Firmenkunden. Dabei analysierst du systematisch den Ist-Zustand in deinem Haus, definierst passende Qualitätsstandards und hinterfragst bestehende Rollen und Schnittstellen. Ziel ist es, ein tief verankertes Verständnis für Qualität zu schaffen in der Haltung jedes Einzelnen und im Miteinander aller Beteiligten.

Du entwickelst klare Standards für jeden Kundenkontaktpunkt und verankerst diese wirksam im Arbeitsalltag. Zwischen den Workshop-Modulen setzt du erste Standards intern um und machst deine Fortschritte direkt sichtbar.

Voraussetzungen

- **Geschäftsfeldstrategie:**
  Vor Buchung des Moduls sollte eine klar definierte Geschäftsfeldstrategie Private Banking vorhanden sein.

- **Mindset & Haltung:**
  Die Bereitschaft, Kundenbedürfnisse nicht nur zu erkennen, sondern auch in Chancen zu übersetzen und in konkrete Lösungen zu überführen. Ein Mindset, das den Perspektivwechsel ermöglicht und strategisches Denken fördert, ist essenziell.

- **Grundverständnis im Private Banking:**
  Teilnehmende sollten die klassischen Instrumente der Vermögensstrukturierung und Produktempfehlung kennen und bereits anwenden können. Darauf baut das Seminar auf, indem es diese Ansätze in einen erweiterten, ganzheitlichen Beratungsansatz überführt.

- **Kundenorientierung:**
  Es wird vorausgesetzt, dass die Teilnehmenden bereits im direkten Kundenkontakt stehen oder Kundensituationen aus eigener Erfahrung kennen.
  Dieses Wissen ist Grundlage für die intensive Analyse realer Kundenbedürfnisse im Seminar.

- **Veränderungsbereitschaft:**
  Da das Modul auf die aktive Mitgestaltung eines neuen, holistischen Beratungsansatzes abzielt, sollten die Teilnehmenden eine Offenheit für Veränderungsprozesse sowie Lust auf Weiterentwicklung und Innovation mitbringen.

Inhalte

- Systematische und umfassende Ausgangsanalyse mithilfe eines strukturierten, vorbereitenden Fragebogens
- Gemeinsame Erarbeitung differenzierter Qualitätsstandards für alle relevanten Phasen der Customer Journey
- Detaillierte Prüfung und Anpassung bestehender Rollen, Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten
- Definition und Optimierung der Schnittstellen zwischen verschiedenen Akteuren und Teams
- Praxisorientierte Erprobung und Umsetzung der erarbeiteten Standards in der individuellen Arbeitsumgebung zwischen den Workshops

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 4 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
12.850,00 €

Bronze	12.207,50 €
Silber	11.950,50 €
Gold	11.565,00 €
Platin	11.308,00 €

WER?

Vorstände und Führungskräfte aus dem Private Banking.

Modul 1.3:

Strategischer Ausbau im Private Banking – Transferbegleitung

Führung verändert, wenn du es tust.
In diesem Transfermodul stärkst du dein Führungsprofil, entwickelst ein strategisches Mindset und lernst, Personalentwicklung als Schlüsselfaktor für nachhaltigen Erfolg zu nutzen. Du erfährst, wie du Entwicklungspläne gestaltest, die Mitarbeitende und Unternehmensziele miteinander in Einklang bringen – und wie du als Führungskraft den Veränderungsprozess aktiv vorantreibst. Mit Coaching, digitalen Tools und praxisnahen Methoden verankerst du ein ganzheitliches Führungsverständnis und sicherst die langfristige Wirkung in deinem Führungsalltag.

Beschreibung

Qualität entsteht nicht nur durch Prozesse, sondern beginnt im Kopf.

Exzellente Führung im Private Banking braucht Klarheit, Haltung und gezielte Personalentwicklung. In diesem Seminar nutzt du das Kompetenz-Cockpit „Leadership-Excellence Private Banking" zur individuellen Standortbestimmung. Auf dieser Basis reflektierst du deine Führungswirkung im Spiegel von Selbst- und Fremdwahrnehmung und entwickelst dein Handeln gezielt weiter.

Du lernst spezifische Instrumente der Personalentwicklung kennen und wendest sie praxisnah an. Du stärkst dein Führungsmindset mit strategischem Blick und bekommst Unterstützung, wie du Veränderungsprozesse aktiv gestaltest. Zwischen den Modulen wirst du durch individuelles Coaching begleitet und hast Zugang zu einem digitalen Lerncampus mit Best Practices und konkreten Tools für den Alltag.

Voraussetzungen

- **Geschäftsfeldstrategie:**
  Vor Buchung des Moduls sollte eine klar definierte Geschäftsfeldstrategie Private Banking vorhanden sein.

- **Reflexionsbereitschaft:**
  Hohe Bereitschaft zur Reflektion und aktiven Auseinandersetzung mit persönlichen und beruflichen Herausforderungen.

- **Mindset und Haltung:**
  Die Bereitschaft, Kundenbedürfnisse nicht nur zu erkennen, sondern auch in Chancen zu übersetzen und in konkrete Lösungen zu überführen. Ein Mindset, das den Perspektivwechsel ermöglicht und strategisches Denken fördert, ist essenziell.

- **Grundverständnis im Private Banking:**
  Teilnehmende sollten die klassischen Instrumente der Vermögensstrukturierung und Produktempfehlung kennen und bereits anwenden können. Darauf baut das Seminar auf, indem es diese Ansätze in einen erweiterten, ganzheitlichen Beratungsansatz überführt.

- **Kundenorientierung:**
  Es wird vorausgesetzt, dass die Teilnehmenden bereits im direkten Kundenkontakt stehen oder Kundensituationen aus eigener Erfahrung kennen. Dieses Wissen ist Grundlage für die intensive Analyse realer Kundenbedürfnisse im Seminar.

- **Veränderungsbereitschaft:**
  Da das Modul auf die aktive Mitgestaltung eines neuen, holistischen Beratungsansatzes abzielt, sollten die Teilnehmenden eine Offenheit für Veränderungsprozesse sowie Lust auf Weiterentwicklung und Innovation mitbringen.

Inhalte

- Durchführung des Kompetenz-Cockpits „Leadership-Excellence Private Banking“ zur individuellen Standortbestimmung
- Reflexion und Optimierung der Führungswirkung mittels Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Vermittlung sowie praxisnahe Anwendung spezifischer Führungsinstrumente und Methoden der Personalentwicklung
- Entwicklung & Festigung eines umfassenden Führungsmindsets mit strategischer Ausrichtung
- Unterstützung bei der Umsetzung des Veränderungsprozesses im Verantwortungsbereich
- Unterstützung bei der Umsetzung individueller Personalentwicklungspläne der Mitarbeitenden
- Kontinuierliches, individuelles Coaching sowie praxisorientierte Begleitung im Arbeitsalltag
- Zugang zu einem digitalen Lerncampus mit umfangreichen Ressourcen, Best Practices und konkreten Anwendungshilfen

WEITERES

Zeitlicher Umfang:
2 Tage Workshop (Auftakt) + 6 Monate Begleitung gemäß individueller Terminabsprache (im vierwöchentlichen Zeitabstand)

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
12.850,00 €

Bronze	12.207,50 €
Silber	11.950,50 €
Gold	11.565,00 €
Platin	11.308,00 €

MODUL 2

Praxistraining mit Financial Lighthouse

WER?
Führungskräfte, Berater und Spezialisten im Private Banking

Financial Lighthouse ist mehr als ein Tool – es ist die Grundlage für eine moderne, ganzheitliche Kundenberatung. Diese wird erst dann überzeugend, wenn ein Zusammenspiel aus Fachkompetenz, souveränem Tool-Einsatz und typgerechter Ansprache erfolgt.

In diesem Training steht die Übung anhand realistischer Fälle im Fokus. Du entwickelst digitale Mehrwerte, gewinnst Sicherheit für deine Kundengespräche und trainierst praxisnah, wie du Financial Lighthouse in Beratungsgesprächen wirksam einsetzt.

Beschreibung

In diesem Modul vertiefst du deine Arbeit mit Financial Lighthouse entlang realistischer Kundenfälle. Du trainierst die Erfassung individueller Kundensituationen, nutzt Simulationen und Szenarien für verschiedene Lebensphasen und leitest überzeugende Beratungsansätze ab. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Übungen, von der Analyse über die Fallbearbeitung bis zur konkreten Simulation von Kundengesprächen. Dabei erarbeitest du digitale Mehrwerte, entwickelst Visualisierungen und setzt Beratungskonzepte sicher um. Neben exemplarischen Fallstudien bearbeitest du auch eigene Kundenfälle und überführst die Erkenntnisse direkt in deine Beratungspraxis.
Im Mittelpunkt stehen dabei interaktive Trainings, individuelle Coachings und die professionelle Nutzung von Financial Lighthouse. Dabei beschäftigst du dich auch mit Präsentationstechniken anhand von Beispielen aus der Praxis und entwickelst eine persönliche Beratungsarchitektur, abgestimmt auf verschiedene Kundentypen und -anlässe.
In Kleingruppen trainierst du Gesprächsführung, Argumentation und Körpersprache anhand realistischer Kundenprofile. Zum Abschluss bearbeitest du komplexe Szenarien und entwickelst neue Beratungsansätze.

Voraussetzungen

- Administrierte Prämissen für die ganzheitliche Vermögensplanung müssen vorhanden sein.
- Ein Kernteam für die Einführung von Financial Lighthouse muss definiert sein.
- Die Teilnehmenden müssen erste Anwendungserfahrung mit der Erfassung des Status Quo sowie der Nutzung der dynamischen Kundenakte und Simulationen gesammelt haben.
- Grundverständnis der Systemlogik: Die Teilnehmenden sollten Kenntnisse in Nutzerführung, Beratungskonzept und typischen Einstiegsszenarien im Private Banking haben.
- Für die Bearbeitung ist die Auswahl relevanter Kundenfälle erforderlich.
- Die Teilnehmenden sollten für individuelles Feedback und kontinuierliche Weiterentwicklung offen sein.
- Grundverständnis der Systemlogik:
  Die Teilnehmenden sollten Kenntnisse in Nutzerführung, Beratungskonzept und typischen Einstiegsszenarien im Private Banking haben.

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 4 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
13.880,00 €

Bronze	13.186,00 €
Silber	12.908,40 €
Gold	12.492,00 €
Platin	12.214,70 €

Inhalte

- Analyse und Simulation themenspezifischer Beispielfälle die mit Financial Lighthouse bearbeiten werden.
- Die Erfassung konkreter Beratungsansätze basierend auf der Analyse der Kundensituation: Vermögensstrukturen, Liquiditätsverläufe, Finanzierungsoptionen und Übertragungsstrategien bearbeiten.
- Beratung mit der dynamischen Kundenakte: Szenarienfunktionen und Reports nutzen, um Argumentationen zu untermauern.
- Digitale Kundennutzen erarbeiten: Visualisierungen und Beratungslogiken entwickeln, um komplexe Themen verständlich zu machen
- Simulation von Kundengesprächen: Rollenspiele, Feedback und Transfer in eine überzeugende Argumentation
- Optional: Die interaktive Bearbeitung eigener Kundenfälle im Kernteam/Kleingruppen
- Entwicklung von typgerechten Lösungsszenarien auf Basis zuvor analysierter Kundenbedürfnisse
- Erarbeitung einer individuellen Beratungsarchitektur, abgestimmt auf verschiedene Kundentypen und Beratungsanlässe
- Durchführung und Optimierung interaktiver Beratungsgespräche mit simulierten Kundenprofilen mit Financial Lighthouse
- Die Begleitung der Beratung bei einem realen Kundentermin mit einem entsprechenden Coach
- Nachbesprechung zur Reflexion, Wirkung und Weiterentwicklung der Beratungsarchitektur
- Beobachtung der Gesprächsführung, Umgang mit dem Tool und der Kundensituation
- Stärkung der digitalen Präsentationskompetenz durch Training von Medien- und Wirkungskompetenz

Johanna Kortbusch

Certified Financial Planner ® | CFP ®
VR PrivateBanking,
im Haus der Volksbank Westmünsterland eG

„Die nachfolgende Erbengeneration war noch nie so groß wie heute. In den kommenden Jahren werden erhebliche Vermögenswerte übertragen - auf die Kundinnen und Kunden von morgen und übermorgen. Diese Entwicklung erfordert mehr als fachliche Exzellenz: Sie verlangt eine nachhaltige Transformation auf Organisationsebene sowie eine gezielte Qualifizierung unserer Beraterinnen und Berater. Nur wenn wir Denken, Haltung und Beratungsarchitektur konsequent zukunftsorientiert weiterentwickeln, können wir unsere Kundinnen und Kunden ganzheitlich, lebensphasen- und generationenübergreifend begleiten - von der Finanzplanung über die Vermögensnachfolge bis hin zur aktiven Einbindung der nächsten Generation. Genau diese Verbindung aus organisatorischem Wandel und Qualifizierung bildet seit Jahren ein zentrales Differenzierungsmerkmal des genossenschaftlichen Private Bankings gegenüber dem Wettbewerb, insbesondere gegenüber rein digitalen Anbietern.“

MODUL 3

Beratungsübergreifende Fachkompetenzen

WER?
Führungskräfte, Berater und zukünftige Spezialisten im Private Banking

Modul 3.1:

Die ganzheitliche Vermögensplanung kompakt

Eine holistische Vermögensplanung im Private Banking bedeutet weit mehr als die Summe einzelner Anlageentscheidungen und ist der Schlüssel zu Vertrauen und einer langfristigen emotionalen Kundenbindung. In diesem Seminar steigst du in die ganzheitliche Vermögensplanung ein und lernst Kundensituationen strukturiert zu analysieren und zentrale Bedarfsfelder wie Liquidität, Ruhestand, Immobilien oder Beteiligungen systematisch zu erschließen.

Beschreibung

Die Beratung im Private Banking erfordert einen klar strukturierten Prozess, der alle relevanten Bedarfsfelder im Blick behält – von Liquidität und Einkommenssicherung über Immobilien und Beteiligungen bis hin zu umfassendem Vermögensschutz.
In diesem Seminar vertiefst du die Grundprinzipien der ganzheitlichen Vermögensplanung: Schritt für Schritt durchläufst du den strukturierten Beratungsprozess – von der Analyse der Kundensituation mit Datenerhebung, Risikoanalyse und Zielpriorisierung bis hin zur Liquiditätsplanung und Potenzialanalyse.
Ein weiterer Fokus liegt auf der Einkommenssicherung im Ruhestand, der Bewertung von Immobilien und Beteiligungen sowie der Identifikation und Absicherung von Risiken. Durch praxisnahe Fallbeispiele mit Financial Lighthouse erlebst du, wie sich die Bedarfsfelder systematisch in den Beratungsprozess integrieren lassen.

Inhalte

- Die Grundprinzipien der holistischen Vermögensplanung
- Die Phasen eines strukturierten Beratungsprozesses
- Analyse der Kundensituation, Datenerhebung, Risikoanalyse und Zielpriorisierung
- Strukturierte Liquiditätsplanung und Potenzialanalyse
- Einkommenssicherung im Ruhestand über verschiedene Phasen und Quellen
- Identifikation von Risiken und Einordnung von Schutzmechanismen im Vermögensschutz
- Immobilien: Bestand, Finanzierung und Wirkung auf Liquidität und Gesamtvermögen
- Beteiligungen: Struktur, Rolle im Gesamtvermögen und Wechselwirkungen
- Praxisbeispiele zur Verknüpfung der Bedarfsfelder mit dem Beratungsprozess in Financial Lighthouse
- Vermögensplanung und -reporting

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 3 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
9.750,00 €

Bronze	9.262,50 €
Silber	9.067,50 €
Gold	8.775,00 €
Platin	8.580,00 €

WER?

Führungskräfte, Berater und Spezialisten im Private Banking

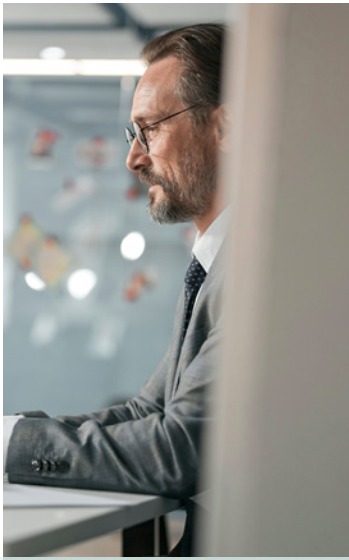
Modul 3.2:

Generationenberatung kompakt

Nachfolgeplanung ist mehr als Zahlen und Paragrafen – sie berührt Werte, Verantwortung und familiäre Beziehungen. In diesem Seminar tauchst du in die Welt der Generationenberatung ein: Du lernst, Nachfolgeziele zu erkennen, Spannungsfelder in Familien zu verstehen und steuerliche wie rechtliche Aspekte souverän zu steuern. Mit praxisnahen Fallbeispielen, klaren Strukturen und dem Blick für sensible Kommunikation wirst du befähigt, komplexe Nachfolgesituationen ganzheitlich zu begleiten und Sicherheit für deine Kunden zu schaffen.

Beschreibung

Dieses Modul führt dich Schritt für Schritt in die Generationenberatung ein und macht dich mit allen relevanten Facetten der Nachfolgeplanung vertraut. Du lernst, typische Nachfolgeziele zu identifizieren, familiäre Spannungsfelder einzuordnen und Entscheidungswege zwischen lebzeitiger Übertragung und erbrechtlicher Nachfolge klar zu strukturieren.
Neben den rechtlichen Grundlagen wie gesetzlicher Erbfolge, Pflichtteilsrechten und Testamentsformen stehen vor allem steuerliche Aspekte im Vordergrund.
Die Systematik der Erbschaft- und Schenkungsteuer wird praxisnah vermittelt – inklusive Bewertungsfragen bei Immobilien und Betriebsvermögen, Verschonungsregelungen sowie Gestaltungsoptionen für unterschiedliche Kundengruppen.
Diverse Praxisfälle verzahnen die theoretischen Grundlagen anschließend mit der praktischen Umsetzung.



Voraussetzungen

- **Zielgruppenzugehörigkeit:**
  Teilnehmende sollten Führungskräfte, Berater oder angehende Spezialisten im Private Banking sein.

- **Erste Erfahrung im Beratungskontext:**
  Das Modul richtet sich an Personen, die bereits Kundensituationen analysieren und Kunden betreuen.

„Der holistische Beratungsansatz entfaltet seine volle Wirkung dort, wo Technologie und Haltung konsequent zusammenspielen. Financial Lighthouse schafft die strukturelle Klarheit und Transparenz – den nachhaltigen Mehrwert erzeugen jedoch Beraterinnen und Berater mit dem richtigen Mindset, fachlicher Exzellenz und echtem Dialog auf Augenhöhe. Im Mittelpunkt steht nicht das Tool, sondern die langfristige Kundenbeziehung über alle Lebensphasen hinweg. So wird aus digitaler Unterstützung strategische Beratung mit Substanz und Zukunft.“

André Kolb

Teamleitung PrivateBanking
VR Bank Starnberg-Zugspitze eG

Inhalte

- Einstieg in die Nachfolgeplanung mit Zielen, Spannungsfeldern und Entscheidungswegen
- Gestaltung lebzeitiger Übertragungen im Vergleich zur erbrechtlichen Nachfolge
- Erbrechtliche Grundlagen wie gesetzliche Erbfolge, Pflichtteil und Testamentsgestaltung mit und ohne Auslandsbezug
- Steuerliche Rahmenbedingungen in der Generationenberatung rund um Bewertung, Freibeträge und Verschonungsregeln
- Planung der Liquidität im Erbfall unter Berücksichtigung von Finanzierung und Vermögensstruktur
- Simulation einer Nachfolgeplanung für vermögende Privatkunden, Unternehmer und freie Berufe.
- Simulation der Praxisfälle direkt im Beratungstool Financial Lighthouse
- Umsetzung der Finanz- und Nachfolgeplanung im Beratungstool Financial Lighthouse mit Erfassung der Kundensituation, Anlage von Empfehlungen und Dokumentation der Beratungsempfehlungen/-ergebnisse

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 2 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
6.940,00 €

Bronze	6.593,00 €
Silber	6.454,20 €
Gold	6.246,00 €
Platin	6.107,20 €

WER?

Führungskräfte, Berater und Spezialisten im Private Banking

Modul 3.3:

Immobilienmanagement für vermögende Kunden kompakt

Immobilien stellen für vermögende Kunden häufig einen zentralen Bestandteil des Gesamtvermögens dar. Gleichzeitig gehören Immobilienthemen zu den komplexesten Beratungsfeldern im Private Banking: Wirtschaftliche, steuerliche, rechtliche und familiäre Fragestellungen greifen ineinander und erfordern einen strukturierten, professionellen Beratungsansatz.

Beschreibung

In diesem Seminar erhältst du kompaktes, praxisorientiertes Fachwissen zur ganzheitlichen Steuerung von Immobilienvermögen im Private Banking. Damit wirst du befähigt, Immobilien systematisch zu analysieren sowie wirtschaftlich, steuerlich und rechtlich fundiert einzuordnen und in einen klar strukturierten, reproduzierbaren Beratungsprozess zu integrieren. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der professionellen Einbindung von Immobilien in die Gesamtvermögensstrategie sowie auf dem sicheren und praxisnahen Einsatz von „Financial Lighthouse“ als Analyse-, Szenario- und Entscheidungsinstrument. So kannst du fundierte Handlungsempfehlungen ableiten und diese souverän im anspruchsvollen Kundengespräch präsentieren.

Inhalte

- Immobilien als Bestandteil der Vermögensstrategie
- Strukturierter Beratungsprozess für Immobilienthemen
- Einsatz von Financial Lighthouse im Beratungsprozess
- Markt- und Kundenanalyse im Immobilienkontext
- Immobilienbewertung und Investitionslogik
- Wirtschaftlichkeit, Cashflow und Finanzierung
- Steuerliche Einordnung und steuerliche Wirkungen
- Chancen-, Risiko- und Nachhaltigkeitsbetrachtung
- Immobilien im Generationen- und Nachfolgekontext
- Ableitung von Strategien und Handlungsempfehlungen

WEITERES

Zeitlicher Umfang: 2 Tage

Preise für die Inhousedurchführung für bis zu 12 Teilnehmende:

Preis
1.4850,00 €

Bronze	1.410,75 €
Silber	1.381,05 €
Gold	1.336,50 €
Platin	1.306,80 €

„Die Transformation im Private Banking erfordert mehr als neue Prozesse und Technologien: Sie verlangt ein verändertes Mindset und kontinuierliche fachliche Weiterentwicklung. Zukunftsfähige Beratung entsteht dort, wo unternehmerisches Denken, Kundenfokus und exzellente Fachkompetenz zusammenkommen. Qualifizierung wird so zum entscheidenden Hebel, um Vertrauen zu stärken, Mehrwerte zu schaffen und nachhaltiges Wachstum im Private Banking zu sichern."

Frank Mühling

Leiter Wealth Consulting, Volksbank Kraichgau eG

Ansprechpartnerin ADG zur Qualifizierung

Deine Ansprechpartnerin
Julia Best
T: +49 2602 14-362
julia.best@adg-campus.de

Ansprechpartner zur Transformation: CONSILEON

Privatebanking@consileon.de

financial LIGHTHOUSE

Virtuelle
Portfolioübersicht

Melde dich HIER zur kostenfreien
Community Plattform an!

www.adg-campus.de

shop.adg-campus.de

Was bei uns passiert? Das, was bei dir Wirkung entfalten kann.
Jetzt auf LinkedIn dabei sein.

Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale
T: +49 2602 14-0

Kontakt und Information
T: +49 2602 14-500
service@adg-campus.de