7. Zertifizierte/r Private Banking Berater:in ADG

Exzellente Kundenbetreuung

Qualifzierungsprogramm



Cooperative. Leadership. Development.

Zertifizierte/r Private Banking Berater:in oder VIP - Für jeden Bedarf die passende Lösung

Mit dem „Vermögensmanagement für Individuelle Privatkund:innen – VIP“ bildet die ADG Kundenbetreuer:innen seit vielen Jahren zum Certified Financial Planner aus. Der/Die „Zertifizierte Private Banking Berater:in ADG“ stellt das maximal praxisbezogene genossenschaftliche Pendant zum akademisch-fachlichen „VIP“ dar. Die Besonderheit: Ein Teil der jeweiligen Fachinhalte ist identisch.

Was sind die Charakteristika der beiden Qualifizierungsangebote?

Zertifizierte/r Private Banking Berater:in ADG	Vermögensmanagement Für individuelle Privatkund:innen – VIP
Fachliche Ausrichtung auf die Tätigkeit im Private Banking	CFP – International anerkannter Titel nach internationalen Standards
Stärkung persönlicher und vertrieblicher Kompetenzen	Weitergehender akademisch-fachlicher Ansatz
Unmittelbarer Praxistransfer der Fachinhalte, z. B. durch Case Studies	Vernetzte Wissensvermittlung zur Betreuung komplexer Engagements auf Privat- und Firmenkundenseite
Explizite Berücksichtigung von Spezifika der Genossenschaftlichen FinanzGruppe	Fachliche Ausrichtung auf die Tätigkeit eines Finanzplaners

Welches Qualifizierungsprogramm passt zu Ihnen?

Wählen Sie das „VIP“, wenn...

- Sie umfassende und tiefgreifende Fachkenntnisse in der Finanzplanung erwerben möchten
- Sie Wert auf einen international anerkannten Abschluss legen

Wählen Sie den/die „Zertifizierte/n Private Banking Berater:in ADG“, wenn...

- Sie neben den fachlichen auch Ihre vertrieblichen Kompetenzen schulen und die „weichen Faktoren“ einer erfolgreichen Beratung einbeziehen möchten
- Sie eine verkürzte, stark praxisorientierte Weiterbildung wünschen

Zertifizierte/r Private Banking Berater:in ADG

Ihr Nutzen als Teilnehmer:in:

- Sie erwerben fachliches Expertenwissen für die qualifizierte Betreuung Ihrer Private Banking Kund:innen.
- Sie stärken die Kundenbindung durch eine sichtbar größere Beratungsqualität.
- Sie schulen Ihre vertrieblichen und persönlichen Fertigkeiten und runden Ihr Kompetenzprofil so ideal ab.
- Sie positionieren sich bei Ihren Kund:innen klar als Problemlöser:in und nicht als Produktverkäufer:in.

Der Nutzen für Ihre Bank:

- Ihre Bank hebt sich durch ganzheitliche Expertenberatung im Segment der vermögenden Kund:innen wirksam von der Konkurrenz ab.
- Ihre Bank nutzt durch die Einbindung von Expert:innen aus dem Verbund die Potenziale einer Kooperation mit starken Partner:innen optimal aus.

Hinweise:

- Teilnahmevoraussetzung sind die Kompetenznachweise „Privatkundengeschäft“ im Rahmen der Geno-PE oder vergleichbare Kenntnisse.
- Das Qualifizierungsprogramm schließt mit einer Zertifizierung ab. Bestandteile dieser Zertifizierung sind eine Klausur zu den fachlichen Programminhalten und die Präsentation eines vorgegebenen Praxisfalls vor der Prüfungskommission.

Programmablauf und Inhalte:

Baustein 1	Baustein 2	Baustein 3
Beratungsmanufaktur: Kontakt, Situation, Lösung, Abschluss	Persönlichkeits-Exzellenz	Komplexes Portfolio-management
Beratungsmanufaktur: Kontakt, Situation, Lösung, Abschluss	Fresh-up: Bonds, Options, Futures, Derivate	Performance-Messung und Manager-Selektion
Haftungs-, aufsichts- und anlegerschutzrechtliche Grundlagen	Private Vermögensnachfolge bei Private Banking-Kunden	Vorsorgemanagement bei Private Banking-Kunden
	Unternehmerische Vermögensnachfolge / Beratungsansätze Estate Planning	Beratungsmanufaktur: Transferphase
Immobilienmanagement	Werte-Exzellenz	Unternehmerkunden verstehen, Impulse erkennen und aufgreifen

Ergänzende Abendveranstaltungen mit Impulsbeiträgen (beispielsweise)

Stil und Etikette	Geno-Identität	Alternative Investmentfonds

Baustein 4

Unternehmensberatung im Kontext der Nachfolge

Ausblick: Strukturierte Produkte

Vermögensnachfolge steuerlich optimieren

Stiftungen

Case Study

Baustein 5

Abschlussprüfung

Abschlussprüfung

Family Office

Änderungen vorbehalten

= VIP-Inhalte

= originäre Inhalte Private Banking-BeraterIn



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



Ihre Ansprechpartnerin:
Larissa Wirth
T: +49 2602 14-480
larissa.wirth@adg-campus.de

Termine:

Baustein 1:	28.08.2023 – 01.09.2023
Baustein 2:	23.10.2023 – 27.10.2023
Baustein 3:	27.11.2023 – 01.12.2023
Baustein 4:	15.01.2024 – 18.01.2024
Prüfung:	21.03.2024 – 22.03.2024
Abschluss:	29.04.2024

Anmelde-Nummer:
RT23-00174

Preis:
EUR 8.550,– für Mitglieder der ADG/
des Fördervereins
EUR 7.695,– für Nicht-Mitglieder

7. Zertifizierte/r Private Banking Berater:in ADG

Exzellente Kundenbetreuung

Firma/Institut

Name/Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Position

E-Mail

Telefon

Zugangskennung VR-Bildung

Datum

Unterschrift und Stempel

www.adg-campus.de

Akademie Deutscher Genossenschaften e. V.
Schloss Montabaur
56410 Montabaur

Zentrale:
T: +49 2602 14-0

Kundenservicecenter:
T: +49 2602 14-500
service@adg-campus.de