



21. VIP - Vermögensmanagement für Individuelle PrivatkundInnen / 2. Stufe

Buchungsnummer
RT0222-012

Diese Veranstaltung richtet sich an:
Führungskräfte und SpezialistInnen"r Betreuung vermögenger Kunden

Sie haben bereits mit Erfolg die erste Stufe des VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen abgeschlossen? Sie wollen möglicherweise den nächsten Schritt gehen? Der CERTIFIED

FINANCIAL PLANNER® (CFP®)
als Gütesiegel für höchste
Standards"r Betreuung
anspruchsvoller KundInnen
ermöglicht Ihnen eine
Differenzierung: Sie
dokumentieren eine
herausragende fachliche
Qualifikation nach international
anerkannten Standards,
verpflichten sich"hischem
Handeln und aktualisieren Ihr
erworbenes Wissen regelmäßig.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

21

Termin

04.07.2022 - 24.11.2022

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis
5.945,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Qualität der Beratung, die ganzheitliche Begleitung des Kunden und die Positionierung als Problemlöser sind heute wichtiger denn je. Anspruchsvolle Kunden suchen gerade jetzt den Berater, der ihnen das bietet.

Das ist Ihre Chance: Werden Sie für Ihren Kunden zum unverzichtbaren Beratungspartner. Im Rahmen unseres Programmes werden Sie lernen, die komplexe Vermögens-, Absicherungs- und Nachfolgesituation vermögender Privatkunden vernetzt zu betrachten, aufgrund Ihrer Analyse Optimierungsvorschläge zu verbreiten.

Abschluss:

Im Verlauf der Qualifizierung legen Sie verschiedene Leistungsnachweise ab:

- Mit Beginn der Stufe 1 schreiben Sie die sog. Basiswissenklausur (210 Min | Fachlicher Inhalt der Tutorialwoche). Es folgen zwei weitere Klausuren (160 Min. und 220 Min. Dauer).
- In der zweiten Stufe sind drei weitere Klausuren (40 Min., 120 Min., 40 Min.) und eine schriftliche Projektarbeit erfolgreich zu lösen.
- Teilnehmer, die die externe Zertifizierung zum „CFP“ anstreben, legen zwischen der ersten und zweiten Stufe zudem die vom Verband FPSB ausgerichtete Zentralprüfung ab.

Inhalte

Voraussetzung:

Für den Besuch der zweiten Stufe ist der erfolgreiche Abschluss der ersten Stufe erforderlich.

Ausgewählte Themenschwerpunkte:

- BWL und VWL
- Steuerliche und rechtliche Grundlagen
- Portfoliomanagement
- Immobiliengeschäft
- Beteiligungsmanagement
- Strategische Ausrichtung des gehobenen Privatkundengeschäftes
- Strategisches Risiko- und Vermögens- und Vorsorgemanagement

Die Gesamtübersicht aller Themen erhalten Sie auf Anfrage.

Programmaufbau:

Zweistufiges Ausbildungsprogramm mit den Abschlüssen „VR-Financial Consultant“ (erste Stufe) und „VR-Finanzökonom“ (zweite Stufe). Nach Abschluss der ersten Stufe vereinfachter Zugang zur Zertifizierung „DIN-geprüfter privater Finanzplaner“ und nach der zweiten Stufe Zugang zur Zertifizierung „Certified Financial Planner“. Etwa 30 Präsenztage"r ersten Stufe, etwa 20 Präsenztage"r zweiten Stufe und Selbststudium.

Sonstiges:

Anbei finden Sie den Imagefilm für Certified Financial Planner (CFP) vom FPSB: [Finanzplanung ist Lebensplanung](#)

Termine:

ST0222-111 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 6
04.07.2022-09.07.2022
Seminar

ST0222-112 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 7
22.08.2022-27.08.2022
Seminar

ST0222-113 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 8
05.09.2022-10.09.2022
Seminar

ST0222-110 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Klausur
26.09.2022
Seminar

ST0222-114 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Disputation
05.11.2022
Seminar

ST0222-115 | 21. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Abschlussveranstaltung
24.11.2022
Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen:

- Sie bieten Ihren KundInnen eine erlebbar höhere Beratungsqualität und stärken die KundInnenbindung.
- Durch den Kompetenzvorsprung schöpfen Sie einfacher Ihre Potenziale aus und erreichen Ihre Ziele.
- Sie positionieren sich bei Ihren Kunden klar als ProblemlöserIn und nicht als ProduktverkäuferIn.
- Durch den Zugang zu hochwertigen Zertifizierungen machen Sie Ihre Kompetenz auch formal deutlich.

Der Nutzen für Ihr Unternehmen:

- Ihre Bank steigert die Erträge im Segment der vermögenden Kunden deutlich und hebt sich durch ganzheitliche Expertenberatung wirksam von der Konkurrenz ab.
- Durch den Qualitätsvorsprung gewinnt Ihr Haus neue Kunden, holt „fresh-money“ die Bank und sichert sich den Status als Hauptbankverbindung.

Dozenten

Erfahrene FachexpertInnen und PraktikerInnen aus dem Verbund