



22. VIP - Vermögensmanagement für Individuelle Privatkund:innen - 2. Stufe

Buchungsnummer

RT23-00031

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungskräfte und Spezialist:innen in der Betreuung vermögender Kund:innen

Sie haben bereits mit Erfolg die erste Stufe des VIP – Vermögensmanagement für individuelle Privatkund:innen abgeschlossen? Sie möchten nun den nächsten Schritt gehen und Ihre Beratungsexpertise nachweislich komplettieren? Der CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (CFP®) als Gütesiegel für höchste Standards in der Betreuung anspruchsvoller Kund:innen ermöglicht Ihnen eine Differenzierung: Sie dokumentieren eine herausragende fachliche Qualifikation nach international anerkannten Standards, verpflichten sich zu ethischem Handeln und aktualisieren Ihr erworbenes Wissen regelmäßig.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

21,00

Termin

03.07.2023 - 23.11.2023

Zu erreichender Abschluss

Zertifikat

Preis

6.610,00 €

Ihr Mitgliederpreis sowie Aktions- und Gutscheincodes werden im weiteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Qualität in 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 Ihre KundInnen zum/zur unverzichtbaren BeratungspartnerIn. Im Rahmen unseres Programmes werden Sie lernen, die komplexe Vermögens-, Absicherungs- und Nachfolgesituation vermögender

PrivatkundInnen vernetzt zu betrachten, um aufgrund Ihrer Analyse Optimierungsvorschläge zu unterbreiten.

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 absolvieren.
- Teilnehmer, die die externe Zertifizierung zum CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® (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 - 2.

Stufe:

- Strategische Ausrichtung des gehobenen Privatkundengeschäftes
- Strategisches Risiko- und Vorsorgemanagement
- Unternehmerische Vermögensnachfolge und Unternehmensbewertung
- Behavioral Finance
- Personal Performance

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 in der ersten Stufe, etwa 20 Präsenztage in der zweiten Stufe und Selbststudium.

Sonstiges:

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

Termine:

ST23-00319 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Klausur
25.09.2023
Seminar

ST23-00320 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 6
03.07.2023 -08.07.2023
Seminar

ST23-00321 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 7
21.08.2023 - 26.08.2023
Seminar

ST23-00322 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Blockphase 8
04.09.2023 - 09.09.2023
Seminar

ST23-00323 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Disputation
04.11.2023
Seminar

ST23-00324 | 22. VIP - Vermögensmanagement für individuelle PrivatkundInnen - Abschlussveranstaltung
23.11.2023
Seminar

Nutzen

Ihr Nutzen:

- Sie bieten Ihren KundInnen eine erlebbar höhere Beratungsqualität und stärken so die KundInnenbindung.
- Durch den Kompetenzvorsprung schöpfen Sie einfacher Ihre Potenziale aus und erreichen Ihre Ziele.
- Sie positionieren sich bei Ihren KundInnen 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 KundInnen deutlich und hebt sich durch ganzheitliche Expertenberatung wirksam von der Konkurrenz ab.
- Durch den Qualitätsvorsprung gewinnt Ihr Haus neue Kunden, holt „fresh-money“ in die Bank und sichert sich den Status als Hauptbankverbindung.

Dozenten

Erfahrene FachexpertInnen und PraktikerInnen aus dem Verbund