



## FORTBILDUNGSPROGRAMM 2026

Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)



---

<b>INHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>SEITE</b>
<b>Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV) .....</b>	<b>3</b>
03.920 Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien .....	4
03.921 Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen .....	7

## **03 PRIVATE BANKING**

# **Vermögens- und Vorsorgemanager (VuV)**

## Erfolgsfaktoren in der Tandem-Betreuung von Unternehmerfamilien

Die Bedeutung von Unternehmerfamilien als strategisches Kundensegment im Private Banking hat stark zugenommen. Sie wollen sich dem starken Wettbewerb und besonderen fachlichen Herausforderungen stellen? In diesem Seminar werden wichtige Beratungsfelder aufgezeigt und Vertriebs- und Lösungsansätze entwickelt. Präsentieren Sie sich Unternehmerfamilien sowie deren Steuerberaterinnen und Steuerberatern als kompetente Ansprechperson.

### ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen; Financial Consultants; FPSB-Zertifizierte (z. B. CFP®, CFEP®)

### IHR NUTZEN

- Sie identifizieren die entscheidenden Beratungsfelder und kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.
- Sie stärken Ihre Gesprächskompetenz mit Unternehmerfamilien im Financial- und Estate Planning.

### IHR REFERENT

Daniel Robert, DekaBank

Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung ist mit 10,5 CPD-Credits anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222).**

**Drei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**



### TERMIN(E)

15.07.2026 – 16.07.2026 |  
Sparkassenakademie NRW



### DAUER

2 Tage



### PREIS

750,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



**Christina Temmen**

0231 22240-724  
christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



**Elisabeth Schneckung**

0231 22240-735  
elisabeth.schneckung@ska.nrw

## **Programm/Inhalt**

### **Akquise Private Wealth**

- Kommunikations- und Verhandlungstechniken
- Einwandbehandlung
- Erfolgsfaktoren im Pitch
- Ansprachewege und Neukundengewinnung

### **Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit mit Firmenkunden- bzw. Unternehmenskundenbetreuer/-innen (FKB/UKB)**

- Identifikation von Beratungsfeldern
- Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen
- Platzierung der Private-Banking-Beraterin/des Private-Banking-Beraters bei Kundinnen und Kunden
- Steuerliche Besonderheiten bei Unternehmerfamilien
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit dem FKB/UKB

### **Gestaltungsmöglichkeiten im Financial- und Estate Planning**

#### **Vermögensanlage**

- Steuerliche Behandlung Privat- vs. Betriebsvermögen
- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Erfolgsfaktoren im Pitch (z. B. bei Unternehmensverkäufen)

#### **Bindung und Akquise von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**

- Betriebliche Krankenversicherung
- Arbeitszeitkonten
- Betriebliche Altersvorsorge
- Immobilienprojekte für Mitarbeiter/-innen
- Sonstige Instrumente zur Akquise und Bindung

#### **Immobilienmanagement**

- Intensivierung des Finanzierungsgeschäfts
- Beurteilung von Übertragungsmöglichkeiten vermieteter Immobilien
- Besonderheiten der Betriebsimmobilie in der Beratungspraxis
- Behandlung von Immobilien in der Nachfolgeplanung

#### **Vermögens- und Unternehmensnachfolge**

- Steuerliche Besonderheiten
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge
- Gestaltungen zur Steuerreduzierung
- Das Unternehmertestament
- Nachfolgeklauseln und Gesellschaftsrecht

### **Intensivierung des Versicherungsgeschäfts**

- Ansprachewege
- Gestaltungsmöglichkeiten im Lebensversicherungsmantel
- Besonderheiten in der Absicherung der Lebensrisiken von GGF (Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen)

### **Versorgung der GGF**

- Betriebliche Altersvorsorge
- Umgang mit Pensionszusagen
- Sonstige geförderte Altersvorsorge

### **Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von insgesamt 10,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:**

- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.3 b
- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
- 2,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 c
- 1,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.6
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.2 f
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 b
- 2,0 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Darüber hinaus ist eine Anrechnung von drei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**

## Quick Wins in der Co-Betreuung von Unternehmerfamilien: Vertriebschancen nutzen

Unternehmerfamilien sind längst als strategisches Kundensegment im Private Banking identifiziert. Dieses Seminar zeigt kompakt wichtige Beratungsfelder und wirksam umzusetzende Vertriebs- und Lösungsansätze auf. Profitieren Sie davon und qualifizieren Sie sich als kompetente Ansprechpartner/-innen für Unternehmerfamilien und deren Steuerberater/-innen.

### ZIELGRUPPE

Private-Banking-Berater/-innen, Vermögensmanager/-innen Firmenkunden, Heil- und Freiberuflerberater/-innen

### IHR NUTZEN

- Sie kennen Anlagestrategien für das Privat- und Betriebsvermögen von Unternehmerkundinnen und Unternehmerkunden.
- Sie berücksichtigen steuerliche Besonderheiten.
- Sie sind in der Lage, sowohl für die Ruhestandsplanung als auch für die Nachfolgeplanung überzeugende Lösungen zu entwickeln.

### REFERENTINNEN UND REFERENTEN

- Alexander Rose  
CFP®, EFA®; Private-Banking-Berater bei der Sparkasse Hoahrhein und Dozent in der S-Finanzgruppe
- Daniel Robert, DekaBank  
Master of Arts (Wealth Management), European Financial Advisor (EFA), Certified Foundation and Estate Planner (CFEP), ehemaliger Berater im Private Banking für Unternehmerfamilien sowie Kundinnen und Kunden mit komplexen Vermögensverhältnissen; heute Vertriebsdirektor Private Banking der DekaBank

### HINWEIS(E)

**Diese Veranstaltung ist mit 5,5 CPD-Credits beim FPSB unter der Registrierungsnummer 25-052 anrechenbar für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222):**

- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b
- 0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c
- 1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b
- 2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Zwei Zeitstunden können im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) angerechnet werden.**



### TERMIN(E)

Auf Anfrage



### DAUER

1 Tag



### PREIS

385,00 €



### KONTAKT

#### ANMELDUNG



#### Christina Temmen

0231 22240-724

christina.temmen@ska.nrw

#### INHALTE



#### Elisabeth Schnecking

0231 22240-735

elisabeth.schnecking@ska.nrw

### **Programm/Inhalt**

#### **Vermögensanlagen**

- Anlagestrategien für Betriebsvermögen
- Abgrenzung Vermögensanlagen im Privat- und Betriebsvermögen
- Vermögensverwaltungen als Anlagelösung
- Akquisition von Unternehmensverkäufen

#### **Steuerliche Besonderheiten**

- Besteuerung von Personen-/Kapitalgesellschaften
- Steuerliche Fallstricke bei Betriebsimmobilien
- Entgeltliche Unternehmensnachfolge

#### **Ruhestandsplanung für Gesellschafter-Geschäftsführer/-innen**

- Betriebliche Altersvorsorge
- Ausfinanzierung von Pensionsrückstellungen
- Rürup-/Basis-Rente

#### **Nachfolgeplanung für Unternehmerfamilien**

- Das Unternehmertestament
- Gestaltungen zur Vermögensübertragung
- Immobilien
- Unentgeltliche Unternehmensnachfolge

#### **Für die Rezertifizierung von FPSB-Zertifikatsträgern (CFP®, CFEP®, EFA, CGA®, DIN ISO 22222) ist eine Anrechnung von 5,5 CPD-Credits in folgenden Themengebieten möglich:**

1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.1 d

0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 b

0,5 CPD-Credits für Themengebiet 1.2 c

1,0 CPD-Credits für Themengebiet 1.5 b

2,5 CPD-Credits für Themengebiet 2.5 c

**Insgesamt: 5,5 CPD-Credits**

**Darüber hinaus ist eine Anrechnung von zwei Zeitstunden im Rahmen der Insurance Distribution Directive (IDD) möglich.**



100% online



# DIE BUSINESS SCHOOL

## Zertifizierte Weiterbildung zum Fach- oder Betriebswirt

Die Business School bietet zertifizierte Weiterbildungen zu Fach- oder Betriebswirten an. 100 % online und gleichzeitig persönlich betreut. Flexibel nach Deinen Wünschen, berufsbegleitend und europaweit auf Bachelor- und Master-Programme anrechenbar. Als Label der Sparkassenakademien Nordrhein-Westfalen verfügen wir über fundierte Erfahrungen in der Aus- und Weiterbildung – über 5.000 zufriedene Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben mit uns schon ihre beruflichen Perspektiven verbessert.



Informiere Dich über unsere berufsbegleitenden Weiterbildungsangebote.

### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Rabea Hesse**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-712  
bs@ska.nrw



**Nathalie Mädje**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-757  
bs@ska.nrw



**Liane Stach**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-792  
bs@ska.nrw



**Laura Freiin von Eerde**  
Bildungsberaterin Business School

0231 22240-795  
bs@ska.nrw

# TAGUNGSZENTRUM HÖRDER BURG

## Ob in Präsenz, digital oder hybrid: Mieten Sie unsere Räume für Ihre Veranstaltung

**Kongress, Besprechung, Seminar, Workshop oder eigene Schulung für die Mitarbeitenden? Wir bieten Ihnen den passenden Raum für Ihre Veranstaltung.**

Sie planen eine Online-Veranstaltung durchzuführen? Mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite: Unsere digitalen Räume und hausinternes Studio bieten Ihnen die optimale Basis für Ihre digitale Veranstaltung. On top übernehmen wir für Sie auf Wunsch die professionelle Begleitung Ihrer Veranstaltung durch „Co-Moderatoren“, die Schulung Ihrer Dozenten, das gesamte Teilnehmermanagement, die inhaltliche Konzeption Ihrer Veranstaltung und vieles mehr.

Für Veranstaltungen in Präsenz erwarten Sie in dem exklusiven Gebäudeensemble der Hörder Burg mit direktem Seeblick über 40 hochmoderne Seminar- und Tagungsräume mit einmaligem Flair. Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Catering sowie hochprofessionelle Organisationsabläufe und maßgeschneiderte Rahmenprogramme runden unser Angebot perfekt ab.

Gern kombinieren wir auch das Raumangebot für Sie und führen Ihre Veranstaltung hybrid durch. Dabei ist ein Teil des Publikums physisch vor Ort, die weiteren Teilnehmer sind digital zugeschaltet. Der Vorteil: Das Online-Publikum wird aktiv in die Präsenz-Veranstaltung mit einbezogen und alle Teilnehmenden können in Echtzeit miteinander interagieren und in Kontakt treten.

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Unser Veranstaltungsmanagement berät Sie gern persönlich zu Ihrem individuellen Angebot.

#### IHRE ANSPRECHPARTNER/-INNEN



**Antonia König**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-744  
antonia.koenig@ska.nrw



**Andreas Gaida**  
Veranstaltungsmanagement

0231 22240-722  
andreas.gaida@ska.nrw



## MITTELSTANDSCAMPUS NRW

### Der Mittelstand bildet das Herz der deutschen Wirtschaft

**Der MittelstandCampus NRW, eine Marke der Sparkassenakademie NRW, bietet mittelständischen Unternehmen vielfältige Bildungsangebote und Inhouse-Beratungen für zentrale Themen an, wie zum Beispiel:**

- Nachhaltigkeit,
- Digitalisierung und
- Arbeitgeberattraktivität – Führung.

Ein exklusives Kooperationsnetzwerk, beispielsweise mit der Universität Witten/Herdecke oder der Hochschule für Finanzwirtschaft und Management, sichert zusammen mit unserer fundierten Erfahrung die Qualität der hochwertigen sowie einzigartigen Workshops, Bildungsformate und Beratungsleistungen.

Neben unseren digitalen Veranstaltungen begrüßen wir Sie und Ihre Mitarbeiter/-innen zudem in unserem Tagungszentrum Hörder Burg in einem einmaligen Ambiente. Von unserer rund 700 Jahre alten „Burg“ haben Sie einen direkten Blick auf den Phoenix See in Dortmund. Ein Ort, der wie kein anderer für Transformation und Zukunftsfähigkeit steht.

#### IHR ANSPRECHPARTNER



**Christian Overhage**

Projektleiter Mittelstandscampus NRW

0231 22240-717

christian.

overhage@mittelstandscampus-nrw.de



#### Lern- und Buchungsportal

Informieren Sie sich über unser Bildungsangebot.

#### Digitale Transformation