

Privatkunden und Private Banking

Wir unterstützen Sie gerne dabei,
regulatorische und vertriebliche
Herausforderungen praxisnah,
handlungsorientiert und
kompetent zu lösen!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Abteilung Privatkunden

Regulatorische Herausforderungen praxisnah, handlungsorientiert und kompetent lösen!

1. Sachkunde für Vertriebsmitarbeiter (im Sinne der WpHGMAAnzV) und / oder Sachkunde für Mitarbeitende, die ausschließlich VermögenPlus oder FirmenkundenInvest VVL beraten dürfen (Anforderung der MOA C.8.3)

2. VR-BeraterPass System mit UpdateDigital VR-BeraterPass

Die Anforderungen des WpHG für Anlageberaterinnen und Anlageberater an Sachkunde, Grundlagenqualifikationen, Updates und jährliche Aktualisierung

3. UpdateDigital IDD

Erfüllung der Anforderung an die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für Beraterinnen und Berater in Versicherungsprodukten in Kombination von VR-Bildung und Ihrem Qualifikationsmanagement

4. Qualifizierungen für Vertriebsbeauftragte (im Sinne der WpHGMAAnzV)

Unterstützung für die Grundlagenqualifikation und die Erfüllung der Anforderung an eine jährliche Überprüfung der Aktualität der Sachkunde

5. Vertriebstraining / Jobtraining

6. Weitere Highlights / Neuerungen 2023/2024

Sachkunde für Vertriebsmitarbeiter

Im Sinne des WpHG
und der WpHGMaAnzV

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Online-Training: Sachkundenachweis für Vertriebsmitarbeiter (§1a WpHGMaAnzV)

PK620004 – Als offenes Online-Training oder speziell für Sie und Ihre Mitarbeitenden Inhouse!

Im Rahmen von MiFID II wurde die Gruppe der Vertriebsmitarbeiter in der Mitarbeiteranzeigeverordnung des WpHG aufgeführt. Auch für diese Gruppe ist eine Sachkunde und regelmäßige Aktualisierung des Wissens vorgeschrieben.

Sie profitieren bei unserem Online-Training in Verbindung mit einer eLearning-Phase von der kompakten Wissensvermittlung zu den gesetzlich vorgesehenen Themen der Anforderung und haben so die Gewissheit, dass Sie als Vertriebsmitarbeiter auf dem aktuellsten Stand des Wissens sind.

Selbstverständlich sind alle Themen zielgruppengerecht aufgebaut und orientieren sich an dem entsprechenden Tätigkeitsprofil. Sie stärken damit Ihre Kompetenz in den relevanten Bereichen, um Kunden gegenüber sicher und souverän zu argumentieren.

Das Zertifikat am Ende des Moduls bescheinigt Ihnen die Sachkunde nach den Anforderungen des §1a WpHGMaAnzV.

Inhalte

eLearning (Grundlagenwissen):

Kursentwicklungen und Prognosen von Wertpapieren

Grundzüge zur Bewertung von Wertpapieren

Finanzinstrumente

Strukturierte Einlagen

Märkte und Handelsplätze

Marktmissbrauch

Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen

Starterpaket (Inhalt und Aufbau)

MeinInvest

Online-Training:

Produktinformationen und gesetzliche Beratungsdokumente (PIF, wAI, PIB, BIB)

Steuerliche Rahmenbedingungen (Abgeltungssteuer, Verlustverrechnungstöpfe, Investmentsteuer, FSA, NV-Bescheinigung)

Basisdokumentation

Gebühren und Kosten

- Auf der Produktinformation
- Ex-Ante Kosteninformation
- Ex-Post Kosteninformation

MeinInvest in der praktischen Anwendung

**Sachkunde für
Mitarbeitende,
die ausschließlich
VermögenPlus oder
FirmenkundenInvest
VVL beraten dürfen**

(Anforderung der MOA C.8.3)

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Sachkunde für Mitarbeitende, die ausschließlich VermögenPlus oder FirmenkundenInvest VVL beraten dürfen (PK610027)

Im Rahmen der neuen MOA C.8.3 ist die Voraussetzung formuliert, dass für eine Beratung in VermögenPlus oder Firmenkunden Invest VVL eine Sachkunde als Anlageberater im Sinne des WpHG vorliegen muss.

Sofern ein Mitarbeiter **ausschließlich** im Bereich VermögenPlus / FirmenkundenInvest VVL eingesetzt werden soll, unterliegt er allerdings nicht den Anforderungen des § 87 Abs. 1 WpHG in Verbindung mit § 1 WpHGMAAnzV. Er ist damit auch nicht der BaFin als Anlageberater anzuzeigen. Beispielhaft sei genannt, dass diese Person nicht zwingend über Kenntnisse der rechtlichen Grundlagen (§ 1 Abs. 2 Nr. 2b / 2c WpHGMAAnzV) und deren praktische Anwendung verfügen muss (die vorgenannten Passagen beziehen sich explizit auf den Sachverhalt der Anlageberatung im Sinne des § 2 Abs. 8 Nr. 10 WpHG).

Es ist ausreichend, wenn für diese Mitarbeitenden eine Sachkunde in den relevanten Produkten die Teil der beiden Lösungen sind vorliegen muss. Wir haben dazu für Sie ein Spezialmodul entwickelt, in dem wir diesen Anforderungen entsprechen und mit der Absolvierung durch die Teilnehmenden die Sachkunde auf der fachlich inhaltlichen Ebene für die beiden Konzepte bestätigen.

In der Kombination aus einer Online-Phase und drei Seminartagen bekommen die Teilnehmenden alle wesentlichen Inhalte vermittelt. Selbstverständlich bieten wir Ihnen das Konzept auch als individuelle Inhouse-Lösung an, sollten Sie ein Team von Mitarbeitenden in diesem Bereich qualifizieren wollen.

Inhalte

- Auswirkungen des Finanzmarktes auf den Wert von Finanzinstrumenten
- Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Preisbildung von Finanzinstrumenten
- Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten
- Anleihen (Unternehmensanleihen, Staatsanleihen - auch Schwellenländer, hochverzinsliche Anleihen)
- Aktien (Weltweit inkl. Schwellenländer)
- Investmentfonds vs. Fondsvermögensverwaltung
- Investmentfonds (inkl. Fondskennzahlen)
- ETF's
- Rohstoffe
- Währungen
- Grundlagen Optionen und Futures
- Grundzüge der Bewertungsgrundsätze von Finanzinstrumenten
- Wertentwicklung von Finanzinstrumenten (vergangene vs. zukünftige Szenarien und die Grenzen vorausschauender Prognosen)
- Nachhaltigkeitskriterien
- Volatilität
- Absicherungsgeschäfte und Absicherungsstrategien (Absolute Return)

VR-BeraterPass System

Unsere Entwicklungswege im
Rahmen von GenoPE

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



VR-BeraterPass Matrix

VR-BeraterPass Matrix Aufsichtsrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Service- Beratung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden Beratung (BP III)	VR-BeraterPass Vermögens- Planung (BP IV)	VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Geldmarktinstrumente, Inhaberschuldverschreibung, Genussscheine, Anteile an Investmentvermögen, Rechte auf Zeichnung von Wertpapieren, Aktien, Derivative Geschäfte, Währungen, Rohstoffe)	•	•	•	•
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Vermögensanlagen im Sinne von § 1 VermAnlG, Hedgefonds)			•	•
Grundzüge der Bewertungsgrundsätze von Finanzinstrumenten	•	•	•	•
Wertentwicklung von Finanzinstrumenten (vergangene vs. zukünftige Szenarien und die Grenzen vorausschauender Prognosen)	•	•	•	•
Bewertung von für die Finanzinstrumente relevanten Daten	•	•	•	•
Einfluss von wirtschaftlichen Kennzahlen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	•	•	•	•
Einfluss von regionalen, nationalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	•	•	•	•
Funktionsweise des Finanzmarktes	•	•	•	•
Auswirkungen des Finanzmarktes auf den Wert von Finanzinstrumenten	•	•	•	•
Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Preisbildung von Finanzinstrumenten	•	•	•	•
Bewertung von spezifischen Marktstrukturen, Handelsplätzen und Sekundärmärkten	•	•	•	•
Kosten und Gebühren, die für den Kunden im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten insgesamt anfallen und im Rahmen der Anlageberatung und zusammenhängenden Dienstleistungen entstehen	•	•	•	•
Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind	•	•	•	•
Verwaltungsvorschriften der BaFin zur Konkretisierung von § 64 Abs. 3 Satz 4 WpHG	•	•	•	•
Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuch	•	•	•	•
Grundzüge des Portfoliomanagement	•	•	•	•
Allgemeine steuerliche Auswirkungen für Kunden im Zusammenhang mit den Geschäften	•	•	•	•
Kenntnisse zur Kundenberatung (Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung und -information, Serviceerwartung des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Kundengespräch, Kundenbetreuung)	•	•	•	•
Vertragsrecht	•	•	•	•
Aspekte des Marktmissbrauchs	•	•	•	•
Aspekte der Bekämpfung der Geldwäsche	•	•	•	•
	Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung			
	Service- kunden- berater	Betreuungs- kunden- berater	vermögende Betreuungs- kunden- berater	Private Banking Berater

VR-BeraterPass Matrix Zivilrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Service- Beratung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden Beratung (BP III)	VR-BeraterPass Vermögens- Planung (BP IV)	VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)
Geldmarktpapiere	•			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Grundlagen	•			
Rentenfonds – Grundlagen	•			
Immobilienfonds – Vertiefung	•			
Mischfonds / Multi-Asset-Fonds – Grundlagen	•			
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen - Grundlagen	•			
Aktienfonds – Grundlagen	•			
Zertifikate – Grundlagen	•			
Vermögensstrukturierung – Grundlagen	•			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Vertiefung		•		
Rentenfonds – Vertiefung		•		
Mischfonds / Multi-Asset-Fonds – Vertiefung		•		
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen - Vertiefung		•		
Aktien – Grundlagen		•		
Aktienfonds – Vertiefung		•		
ETF's – Grundlagen		•		
Zertifikate – Vertiefung		•		
Vermögensstrukturierung / Portfoliomanagement – Vertiefung		•		
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Spezialisierung			•	
Rentenfonds – Spezialisierung			•	
Mischfonds / Multi-Asset-Fonds – Spezialisierung			•	
Vermögensverwaltungen - Spezialisierung			•	
Aktien – Spezialisierung			•	
Aktienfonds – Spezialisierung			•	
ETF's und ETC's – Vertiefung			•	
Zertifikate – Spezialisierung			•	
Beteiligungen – Grundlagen			•	
Rohstoffe – Grundlagen			•	
Edelmetalle – Grundlagen			•	
Währungsanlagen – Grundlagen und Vertiefung			•	
Hedgefonds – Grundlagen			•	
Derivate - Grundlagen			•	
Vermögensstrukturierung / Portfoliomanagement – Spezialisierung			•	
Derivate – Spezialwissen				•
Optionen – Spezialwissen				•
Futures – Spezialwissen				•
Hebelprodukte – Spezialwissen				•
Hedgefonds – Vertiefung				•
Spezielle Handelsstrategien				•
Spezialwissen Wertpapiergeschäft				•
	Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung			
	Service- kunden- berater	Betreuungs- kunden- berater	vermögende Betreuungs- kunden- berater	Private Banking Berater

Die Entwicklungswege in der Privatkundenberatung und im Private Banking

Qualifizierung für Mitarbeitende in der ganzheitlichen Anlageberatung und Private Banking

Privatkunden und Private Banking	
Zertifizierter VR-Serviceberater	9 Präsenztage und 6 Tage Webtraining Kompetenznachweis 1 Tag inkl. VR-BeraterPass Serviceberatung
PK211100	
Zertifizierter VR-Privatkundenberater	11 Präsenztage und 6 Tage Webtraining Kompetenznachweis 1 Tag inkl. VR-BeraterPass Privatkundenberatung
PK212110	
Zertifizierter VR-Vermögensplaner	17 Präsenztage Kompetenznachweis 1 Tag inkl. VR-BeraterPass Vermögensplanung
PK213100	
Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist	VR-Private Banking
PK215100	PK216100
11 Präsenztage und 8 digitale Bausteine Kompetenznachweis 1 Tag inkl. VR-BeraterPass Financial Consultant	19,5 Präsenztage und 6 digitale Bausteine Kompetenznachweis 1 Tag inkl. VR-BeraterPass Financial Consultant

Der VR-BeraterPass bestätigt Ihnen die Sachkunde für die Mitarbeitenden in der Anlageberatung!

Entwicklungsweg Serviceberatung 2024

Zertifizierter VR-Serviceberater

PK131101

Online-Seminar: Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität
3 Webtrainings

PK121102

Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung
5 Tage

2024 wieder in Präsenz!

PK131103

Online Seminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung
inklusive Sachgerechtigkeitsbestätigung und Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD
3 Webtrainings

PK131104

Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung
2 Stunden

PK121105

Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung
4 Tage

PK211100

Kompetenznachweis VR-Serviceberatung
1 Tag



Präsenz-Seminar



Online-Seminar / Webinar

Entwicklungsweg Privatkundenberatung 2024

Zertifizierter VR-Privatkundenberater

PK122111

Grundlagen der Privatkundenberatung

3 Tage

PK132112

Online-Seminar: Vermögensanlagen, Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung

inklusive 10 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

6 Webtrainings

PK122113

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

inklusive 5 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

4 Tage

PK132102

Webinar: Prüfungsvorbereitung Privatkundenberatung

2,5 Stunden

PK122114

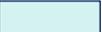
Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung

4 Tage

PK212110

Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung

1 Tag

 Präsenz-Seminar

 Online-Seminar / Webinar

Entwicklungsweg Vermögensplanung 2024

Zertifizierter VR-Vermögensplaner

PK123101

Rahmenbedingungen für die Vermögensplanung

2 Tage

PK123102

Vorsorge- und Risikomanagement und Vermögensnachfolgeplanung
inklusive Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

4 Tage

PK123103

Anlage in Aktien

3 Tage

PK123104

Anlage in speziellen Anleihen, Fonds, Zertifikate sowie in Immobilien

4 Tage

PK133106

Webinar: Prüfungsvorbereitung VR-Vermögensplanung

2,5 Stunden

PK123105

Umsetzung der VR-Vermögensplanung

4 Tage

PK213100

Kompetenznachweis VR-Vermögensplanung (Präsenz)

1 Tag



Präsenz-Seminar



Online-Seminar / Webinar

Zertifizierung zum VR-Wertpapierspezialist

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist (GenoAkademie)

Die detaillierten Inhalte der einzelnen Module finden Sie auf unserer Homepage! [Private Banking: GenoAkademie](#)

Präsenz-Seminare

Block 1	Block 3
3 Tage	3 Tage
Professioneller Handel mit Termingeschäften und Hebelprodukten 3 Tage	Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten 1 Tag
	Modernes Portfoliomanagement live erleben 2 Tage
Block 2	Aktienanalyse für Wertpapierspezialisten 1 Tag
4 Tage	
Qualifiziertes Management von Zinspapieren mit Derivaten 2 Tage	
Börsen- und Tradingpsychologie 1 Tag	Prüfung
Grundlagen im Eigenhandel / Depot A-Management 1 Tag	1 Tag
	Kompetenznachweis 1 Tag

Online-Seminare / Webinare

Baustein 1	Baustein 2	Baustein 3	Baustein 4
120 Minuten	2 x 120 Minuten	2 x 90 Minuten	2 x 90 Minuten
Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking *	Blockchain, Kryptotoken und digitales Zentralbankgeld *	Anlagelösungen für Unternehmen *	Unternehmen als lukrative Kunden in der Vermögensanlage *
Baustein 5	Baustein 6	Baustein 7	Baustein 8
2 x 90 Minuten	2 x 90 Minuten	120 Minuten	120 Minuten
Währungsgeschäfte mit Derivaten und Devisentermingeschäfte *	Sachkunde Finanzportfolioverwaltung *	Aufsichtsrechtliche Grundlagen im Fondsadvisory *	Modernes Online-Trading *

* Nur als Paketbuchung im Rahmen des gesamten Entwicklungsweges VR-Wertpapierspezialist für alle digitalen Module möglich!

Entwicklungsweg VR-Private Banking

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



VR-Private Banking (GenoAkademie) - Präsenztermine

Die detaillierten Inhalte der einzelnen Module finden Sie auf unserer Homepage! [Private Banking: GenoAkademie](#)

Block 1	Block 2	Block 3	Block 4	Block 5	Prüfung
3,5 Tage	5 Tage	3 Tage	3 Tage	4 Tage	1 Tag
Einführung und Grundlagen des VR-Private Banking 0,5 Tage	Vermögensverwaltung 1 Tag	Vorsorge- und Absicherungs-lösungen für Private Banking Kunden 1 Tag	Überzeugen mit Persönlichkeit - Besonderen Kunden auf Augenhöhe begegnen und begeistern 2 Tage	Stiftungsmanagement 1 Tag	Kompetenznachweis 1 Tag
Unternehmen und Unternehmer als Zielgruppe im Private Banking 1,5 Tage	Professioneller Handel mit Termingeschäften und Hebelprodukten im Private Banking 2 Tage	Generationenmanagement 2 Tage	Skills und Mindset in Zeiten des Wandels – Das neue Berater-Selbstverständnis im Private Banking 1 Tag	Steuerliche Rahmenbedingungen im Private Banking 2 Tage	
Immobilienfinanzierung und Immobilienmanagement 1,5 Tage	Qualifiziertes Management von Zinspapieren mit Derivaten im Private Banking 1 Tag			Professionelle Vermögensplanung in der Praxis 1 Tag	
	Modernes Portfoliomanagement im Private Banking 1 Tag	Weiterbildungszeit 15 Stunden (900 Minuten) gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD)		Praxistransfer: Erstellen eines Vermögensplans 1 Tag	

VR-Private Banking (GenoAkademie) - Digitale Lernbausteine

Die detaillierten Inhalte der einzelnen Module finden Sie auf unserer Homepage! [Private Banking: GenoAkademie](#)

Baustein 1	Baustein 2	Baustein 3
120 Minuten	2 x 120 Minuten	60 Minuten
Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking *	Alternative Investments *	WebBasedTraining: Kryptowährungen, Blockchain und digitales Zentralbankgeld inkl. Update *
Baustein 4	Baustein 5	Baustein 6
120 Minuten	2 x 120 Minuten	90 Minuten
Testamentsvollstreckung *	Nachhaltigkeit in der qualifizierten Beratung vermögender Kunden *	Genossenschaftliche Werte erleben *

* Nur als Paketbuchung im Rahmen des gesamten Entwicklungsweges VR-Private Banking für alle digitalen Module möglich!



VR-BeraterPass Updates und UpdateDigital

Unsere Konzepte für Sie

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV)

Aufrechterhaltung der Sachkunde für Anlageberater

- Mitarbeiter in der Anlageberatung im Sinne des § 87 Absatz 1 des Wertpapierhandelsgesetzes müssen die für die Erbringung der Anlageberatung erforderliche Sachkunde haben.
- Sie ist kontinuierlich zu wahren und regelmäßig auf den neuesten Stand zu bringen.
- Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen überprüft die Sachkunde jedes Mitarbeiters mindestens einmal jährlich unter Berücksichtigung von Veränderungen der gesetzlichen Anforderungen und seines Angebots an Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebenleistungen und Finanzinstrumenten (§1 WpHGMAAnzV)

Das VR-BeraterPass System mit dem UpdateDigital ist ein hervorragender Weg, in einem systemischen Ansatz und ohne großen Aufwand in Ihrem Haus die Anforderungen an die Aktualität und Überprüfung der Sachkunde zu erfüllen.

VR-BeraterPass Update-System

Individuelle Lösungsmöglichkeiten für Ihren Bedarf – Sie haben die Wahl!

VR-BeraterPass Update

Alle drei Jahre erfolgt ein Update-Seminar, mit dem der VR-BeraterPass um drei weitere Jahre verlängert wird*:

VR-BeraterPass Serviceberatung und
Privatkundenberatung (2 Tage),
Vermögensplanung und
Financial Consulting (3 Tage).

Ein aktueller VR-BeraterPass der GenoAkademie gilt als WpHG-Sachkundenachweis und hat eine Gültigkeit von drei Jahren.



Präsenztraining

Moderne Präsenztrainings an unseren Akademien, in unseren Partnerhotels oder bei Ihnen vor Ort im eigenen Haus.



Online-Training

1:1 Übersetzung der Inhalte aus den Präsenztrainings in ein digitales, interaktives LIVE-Webinar-Format.

* Preis gemäß Inhouseangebot bzw. Seminaurausschreibung
siehe www.genoakademie.de

Zusammenspiel mit Ihrem Qualifikationsmanagement

Passende Qualifikationen zu den Anforderungen des WpHG

SCHNELLZUGRIFFE QUALIFIKATIONSMANAGEMENT



Qualifikation
Qualifikationen ▾

Neu ▾

Q wphg

<input type="checkbox"/>	TITEL	KÜRZEL	GEWICHT	SOLL-W...	EINHEIT	GÜLTIGKEIT	GÜLTIGKEIT...	QUALIFIKATI...	GÜLTIG VON	GÜLTIG BIS
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung									
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Kenntnis interne Anweisungen					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Kennnisanforderungen					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Praktische Anwendung					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Sachkunderhalt und -aktualisierung					Ende eines Jahres			1 Jahr	
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anleger- und objektgerechte Beratung									
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anleger- und objektgerechte Beratung (Financial Consulting)					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anleger- und objektgerechte Beratung (Privatkundenberatung)					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anleger- und objektgerechte Beratung (Serviceberatung)					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anleger- und objektgerechte Beratung (Vermögensplanung)					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (Financial Consulting)					Tageszahl			1.095 Tage	
<input type="checkbox"/>	WpHG: Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (Privatkundenberatung)					Tageszahl			1.095 Tage	
<input type="checkbox"/>	WpHG: Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (Serviceberatung)					Tageszahl			1.095 Tage	
<input type="checkbox"/>	WpHG: Aktualisierung Anleger- und objektgerechte Beratung (Vermögensplanung)					Tageszahl			1.095 Tage	

Grundlegende Anforderungen
der Sachkunde aus dem Gesetz

Grundlagenqualifikation /
Entwicklungswege mit dem
Abschluss der entsprechenden
VR-BeraterPässe

Update der
VR-BeraterPässe

Gültigkeit
3 Jahre

VR-BeraterPass Update-System

Individuelle Lösungsmöglichkeiten für Ihren Bedarf – Sie haben die Wahl!

VR-BeraterPass
Update

Alle drei Jahre erfolgt ein Update-Seminar, mit dem der VR-BeraterPass um drei weitere Jahre verlängert wird*:

VR-BeraterPass Serviceberatung und Privatkundenberatung (2 Tage), Vermögensplanung und Financial Consultant (3 Tage)

Ein aktueller VR-BeraterPass der GenoAkademie gilt als WpHG-Sachkundenachweis und hat eine Gültigkeit von drei Jahren.

* Preis gemäß Inhouseangebot bzw. Seminarausschreibung siehe www.genoakademie.de

UpdateDigital
VR-BeraterPass

Zusätzlich! Ihre Mitarbeiter erhalten das ganze Jahr über einen Online-Kurs in VR-Bildung relevante Informationen zu den sachkunderelevanten Themen mit einem Onlinewissenstest am Jahresende als Sachkundenachweis gemäß §1 WpHGMAAnzV.

Dafür: Verkürzung des Präsenz-Updateseminars um jeweils einen Tag*

Das UpdateDigital VR-BeraterPass ist als Erweiterung des VR-BeraterPass-Systems entwickelt und nicht als Stand-Alone-Lösung nutzbar! Voraussetzung für die Teilnahme ist ein aktueller VR-BeraterPass.



UpdateDigital VR-BeraterPass

Für jede VR-BeraterPass-Stufe gibt es ein eigenes UpdateDigital.

UpdateDigital VR-BeraterPass

UpdateDigital
VR-BeraterPass
Serviceberatung

UpdateDigital
VR-BeraterPass
Privatkundenberatung

UpdateDigital
VR-BeraterPass
Vermögensplanung

UpdateDigital
VR-BeraterPass
Financial Consulting

UpdateDigital VR-BeraterPass

UpdateDigital VR-BeraterPass ServiceBeratung

Online-Kurs Bestanden



Sie haben den Kurs beendet

Zertifikat herunterladen

Beschreibung **Lehrplan**

Info

Name

UpdateDigital VR-BeraterPass

Veranstaltungsnummer

Veranstalter

GV

Tutoren



André Hartmann

Tutor



Lehrplan

Alle einklappen



Neuigkeiten und wichtige Informationen zum UpdateDigital



i



Fachliche Grundlagen und Änderungen

2



Finanzinstrumente

1



Rechtliche Grundlagen und Änderungen

3



Steuerliche Grundlagen und Änderungen

1



Wissenstest



Ab dem 1. November 2022 finden Sie hier Ihren Wissenstest. Bitte beachten Sie, dass der Test zwingend bis zum 15. Dezember 2022 erfolgreich abgeschlossen werden muss, um die Verlängerung Ihres VR-BeraterPasses sicherzustellen. Sie können den Test dafür beliebig oft wiederholen.



Wissenstest: - UpdateDigital VR-BeraterPass ServiceBeratung



i



Zusammenspiel mit Ihrem Qualifikationsmanagement

Passende Qualifikationen zu den Anforderungen des WpHG

SCHNELLZUGRIFFE QUALIFIKATIONSMANAGEMENT



Qualifikation Neu

Q wphg

<input type="checkbox"/>	TITEL	KÜRZEL	GEWICHT	SOLL-W...	EINHEIT	GÜLTIGKEIT	GÜLTIGKEIT...	QUALIFIKATI...	GÜLTIG VON	GÜLTIG BIS
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung									
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Kenntnis interne Anweisungen					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Kennnisanforderungen					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Praktische Anwendung					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	WpHG: Anlageberatung - Sachkundeerhalt und -aktualisierung					Ende eines Jahres			1 Jahr	
<input type="checkbox"/>	Wissenstest: [redacted]					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	Wissenstest: - UpdateDigital VR-BeraterPass ServiceBeratung					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>						Tageszahl	1.095 Tage			
<input type="checkbox"/>						Tageszahl	1.095 Tage			
<input type="checkbox"/>						Tageszahl	1.095 Tage			
<input type="checkbox"/>						Tageszahl	1.095 Tage			

Grundlegende Anforderungen der Sachkunde aus dem Gesetz



Gültigkeit 3 Jahre

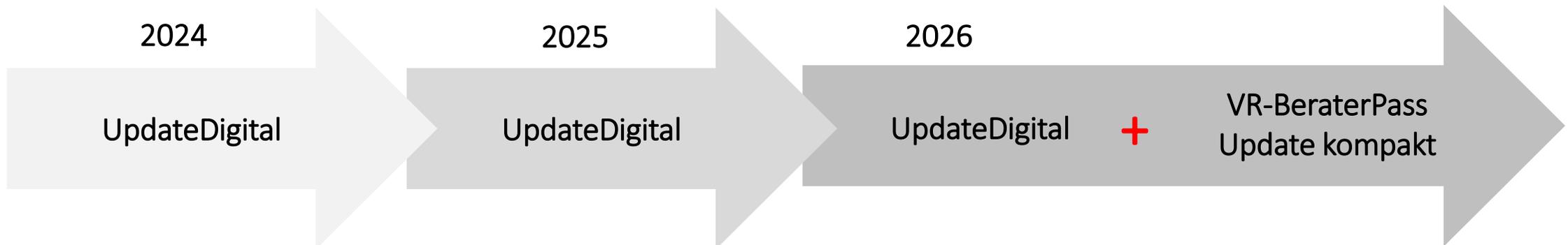
UpdateDigital VR-BeraterPass

Praxistransfer an den Präsenztagen

Zusätzlich laden wir die Teilnehmer des UpdateDigital zu den "Praxistagen", also den kompakt-Updates in Präsenz ein. Hier geht es vor allem darum, das theoretische und fachliche Wissen zu vertiefen und in die Praxis zu transferieren. Wir gehen handlungsorientiert an die Themen ran und gestalten die Inhalte für alle Beteiligten praxisnah und mit vielen Umsetzungsbeispielen, um das Wissen erlebbar anzuwenden.

Nach dem Besuch des Update-Seminars erhalten die Mitarbeiter einen neuen VR-BeraterPass, der die Voraussetzung für die weitere Teilnahme am UpdateDigital ist.

Beispiel für aktuelle VR-BeraterPass-Inhaber aus 2023



Unser Preismodell

UpdateDigital VR-BeraterPass | Nettopreise

**VR-BeraterPass
Serviceberatung**

**VR-BeraterPass
Privatkundenberatung**

**VR-BeraterPass
Vermögensplanung**

**VR-BeraterPass
Financial Consulting**

Für jeden Teilnehmer	30,00 EUR	jährlich
1. bis 25. Teilnehmer	72,00 EUR	jährlich
26. bis 50. Teilnehmer	60,00 EUR	jährlich
51. bis 100. Teilnehmer	48,00 EUR	jährlich
101. bis 150. Teilnehmer	36,00 EUR	jährlich
Ab dem 151. Teilnehmer	30,00 EUR	jährlich

UpdateDigital VR-BeraterPass

Ihre Vorteile auf einen Blick

Mit dem UpdateDigital erfüllen Sie jährlich ohne besonderen Aufwand die Anforderungen der Mitarbeiteranzeigerordnung zum jährlichen Nachweis der Sachkundeaktualisierung.

Ihre Mitarbeiter bleiben durch die digitale Lösung dauerhaft auf dem neuesten Stand in den sachkunde-relevanten Themen.

Alle Teilnehmer erhalten eine automatische Benachrichtigung per E-Mail, wenn neue Beiträge eingestellt worden sind.

Damit kann niemand wichtige Informationen verpassen.

Mit unserem Online-Wissenstest am Ende des Jahres (ab November) steigern wir die Verbindlichkeit des Lernens.

Wir stellen mit erfolgreichem Bestehen einen Nachweis der erworbenen Kenntnisse als Sachkundenachweis zur Verfügung.

Die praxisorientierten Präsenztage transferieren und festigen das fachliche Wissen mit handlungsorientierten Beispielen und Übungen.

Sie sparen bei den alle drei Jahre statt findenden Präsenztage jeweils einen ganzen Tag und damit wertvolle Beratungszeit für Ihre Mitarbeitenden.

VR-BeraterPass Update

als Präsenzseminar



VR-BeraterPass Update als Präsenztraining



Moderne Präsenztrainings an unseren Akademien, in unseren Partnerhotels oder bei Ihnen vor Ort im eigenen Haus.

Präsenztraining

VR-BeraterPass Update
Serviceberatung

2 Tage Präsenz
(PK612001)

VR-BeraterPass Update
Privatkundenberatung

2 Tage Präsenz
(PK613001)

VR-BeraterPass Update
Vermögensplanung

3 Tage Präsenz
(PK614001)

VR-BeraterPass Update
Financial Consulting

3 Tage Präsenz
(PK615001)

VR-BeraterPass Update **kompakt** als Präsenztraining

Die Kompakt-Variante ist **nur** bei Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass möglich!

Sie sparen je einen Tag pro „Kompakt“-
Veranstaltung gegenüber den normalen
Updates



Klassische Präsenzseminare an
unseren offenen Standorten, in
Hotels oder bei Ihnen im Haus.



Präsenztraining

VR-BeraterPass Update
Serviceberatung
kompakt

1 Tag Präsenz
(PK612002)

VR-BeraterPass Update
Privatkundenberatung
kompakt

1 Tag Präsenz
(PK613002)

VR-BeraterPass Update
Vermögensplanung
kompakt

2 Tage Präsenz
(PK614002)

VR-BeraterPass Update
Financial Consulting
kompakt

2 Tage Präsenz
(PK615002)

VR-BeraterPass Update als Online-Training



VR-BeraterPass Update als Online-Training

Ihre Vorteile auf einen Blick

Wir teilen den Tag in verschiedene Bausteine mit 60 bis 90 Minuten auf und planen damit für das digitale Format ausreichende Pausen ein.

Die Online-Trainings zeichnen sich durch ein hohes Maß an Interaktion mit den Teilnehmenden aus.

Wir bauen gezielt abwechslungsreiche Methoden und Spiele ein.

Ihre Kolleginnen und Kollegen können sich von jedem beliebigen Standort einwählen. Es ist lediglich ein PC/Laptop/Tablet mit stabilem Internetzugang notwendig.

Durch die kleinen Gruppen erreichen wir ein hohes Maß an individuellem Austausch.

Wir können auf die Fragen der Teilnehmenden aktiv eingehen.

Selbstverständlich binden wir bei Inhouseseminaren Ihre Hausmeinung aktiv mit ein.

Grundsätzlich binden wir die aktuellen Fokusprodukte des Verbundes aktiv ein.

VR-BeraterPass Update ONLINE als Online-Training



1:1 Übersetzung der Inhalte aus den Präsenzveranstaltungen in ein digitales, interaktives LIVE-Webinar-Format.

Online-Training

VR-BeraterPass Update
Serviceberatung
ONLINE

2 Tage WebTraining
(PK632101)

VR-BeraterPass Update
Privatkundenberatung
ONLINE

2 Tage WebTraining
(PK633101)

VR-BeraterPass Update
Vermögensplanung
ONLINE

3 Tage WebTraining
(PK634101)

VR-BeraterPass Update
Financial Consulting
ONLINE

3 Tage WebTraining
(PK635101)

VR-BeraterPass Update **kompakt** ONLINE als Online-Training

Die Kompakt-Variante ist nur bei Nutzung des UpdateDigital VR-BeraterPass möglich!

Sie sparen je einen Tag pro „kompakt“-
Veranstaltung gegenüber den
normalen Updates



1:1 Übersetzung der Inhalte aus
den Präsenzveranstaltungen in
ein digitales, interaktives LIVE-
Webinar-Format.



Online-Training

VR-BeraterPass Update
Serviceberatung kompakt
ONLINE
1 Tag WebTraining
(PK632102)

VR-BeraterPass Update
Privatkundenberatung
kompakt ONLINE
1 Tag WebTraining
(PK633102)

VR-BeraterPass Update
Vermögensplanung kompakt
ONLINE
2 Tage WebTraining
(PK634102)

VR-BeraterPass Update
Financial Consulting
kompakt ONLINE
2 Tage WebTraining
(PK635102)

UpdateDigital IDD

Unsere Konzepte für Sie

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Das Qualifikationsmanagement ist Ihr neues Weiterbildungskonto

VR-Bildung VR-Bildung Management Support

BILDUNGS-MANAGER

Hier können alle für Bildungsmanagement und Accountverwaltung benötigten Listen aufgerufen werden.

SCHNELLZUGRIFFE VR BILDUNG

- Mitarbeiter
- Aufbauorganisation
- Online-Kurse
- Teilnahmen (Dieses Jahr)
- Teilnahmen (Letztes Jahr)
- Stand Online-Kurse

SCHNELLZUGRIFFE QUALIFIKATIONSMANAGEMENT

- Qualifikationskatalog
- Qualifikationsprofile
- Stellen
- Profizuordnung
- Qualifikations-Abgleich
- Qualifikations-Abgleich (Letztes Jahr)
- Durch Personal zu bestätigen
- Qualifikationsnachweis (Letzte 365 Tage)
- Aktive Qualifikationen

SCHNELLZUGRIFF

- Benutzer
- Einmalpasswörter
- ✓ Einwilligungen
- Info zur Einwilligung
- 🔹 Lizenzen
- Meine Handbücher
- Ticketsystem



SCHNELLZUGRIFFE QUALIFIKATIONSMANAGEMENT

- Qualifikationskatalog
- Qualifikationsprofile

Qualifikationsmanagement als Weiterbildungskonto



Qualifikation
Qualifikationen ▾ Neu ▾

Suchen...

<input type="checkbox"/>	TITEL	KÜRZEL	GEWICHT	SOLL-W...	EINHEIT	GÜLTIGKEIT	GÜLTIGKEIT...	QUALIFIKATI...	GÜLTIG VON	GÜLTIG BIS
<input type="checkbox"/>	IDD									
<input type="checkbox"/>	IDD: Formelle Sachkunde					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Sachgerechte Qualifikation									
<input type="checkbox"/>	IDD: Altersversorgung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Berufsunfähigkeitsversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Gebäudeversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Haftpflichtversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Hausratversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Kraftfahrtversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Krankenversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Lebensversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Pflegeversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Rechtliche Grundlagen für die Versicherungsvermittlung/-beratung - Sachgere...					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Rechtsschutzversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Rentenversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen - Sachgerechte Qualifikat...					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Unfallversicherung - Sachgerechte Qualifikation					Unbegrenzt				
<input type="checkbox"/>	IDD: Weiterbildungsverpflichtung		900,00		Minuten	Ende eines Jahres			1 Jahr	



Struktur der Inhalte im UpdateDigital IDD auf der Privatkundenseite

UpdateDigital IDD für Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Online  Gestartet

0%

Beschreibung Lehrplan



Info

Name

UpdateDigital IDD für Privatkundenberater,
Vermögensplaner und Financial Consultants

Veranstaltungsnummer

Veranstalter

Genossenschaftsverband Verband der
Regionen e.V.

Lehrplan

Alle einklappen

	Neuigkeiten und wichtige Änderungen zum UpdateDigital	1  
	NEUE Inhalte	7  
	Lebensphasen	12  
	Beratungsphasen	3  
	Für das Alter vorsorgen	8  
	Einkommen und Familie absichern	2  
	Gesundheit absichern	3  
	Sachwerte absichern	12  
	Themenübergreifende Inhalte	3  



Struktur der Inhalte im UpdateDigital IDD auf der Firmenkundenseite

UpdateDigital IDD für Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer

Blended Learning Gestartet 01.01.2023 00:00 bis 31.12.2023 23:59



Beschreibung **Lehrplan** 0%

Info

Name

UpdateDigital IDD für Gewerbekundenberater,
Firmenkundenberater und
Firmenkundenbetreuer 2023

Veranstaltungsnummer

FK840100-1.00123.1

Veranstalter

Genossenschaftsverband Verband der
Regionen e.V.

Startdatum

01.01.2023 00:00

Enddatum

31.12.2023 23:59

Tutoren



André Hartmann

Tutor



Lehrplan

Alle einklappen



Neuigkeiten und wichtige Änderungen zum UpdateDigital

1



NEU 2023! Einblicke in den Unternehmeralltag

7



NEU 2023! Einblicke in den privaten Alltag des Unternehmers

4



Schadenfälle im Firmenkundengeschäft

5



Absicherung und Vorsorge

8



Branchenfokus

5



Der Unternehmer als Privatperson

8



Lerninhalte im UpdateDigital IDD für Serviceberater



Thema	Lernzeit Min
Demografie	90
Basiswissen zur Altersvorsorge	120
Altersvorsorge mit Riesterlösungen	90
Unfallversicherung	90
Berufsunfähigkeit (BU)	90
Pflegeversicherung	90
Die verbundenen Hausratversicherung	90
Haftpflichtversicherung	90
Mietschutzpolice	30
Wohntraumpolice	60
Die verbundene Wohngebäudeversicherung	90
WebCast: Abschlussorientierung und Empfehlungsmarketing	90
WebCast: Ansprache	120
Vorsorgelösungen für Geldanlage und Finanzierungen	120
Sofortrente	45
Versicherungen für Sport und Freizeit	90
Absicherungslösungen für den Nebenerwerb	90
IDD Basics	60
Krisenzeiten	60
Vergleichsportale	45

Thema	Lernzeit Min
Krankenzusatzversicherung	120
Mopedversicherung / Auslandsreisekrankenversicherung / Versicherung für Schließfächer	45
Versicherungslösungen für Elektronikgeräte und Internetschutz	60
Rechtsschutzversicherung	120
Video: Videoberatung mit Versicherungslösungen	90
Video: Telefonberatung mit Versicherungslösungen	90
Kfz-Versicherung	60
Lebensphasenkonzept	
Geburt	60
Ausbildung / Volljährigkeit / Auto	60
Erste eigene Wohnung / Ausbildungsende	60
Skiunfall / Krankheit	60
Hausbau / Eigentumswohnung	60
Hochzeit und Tiere	60
Vermietete (Ferien-) Immobilie	60
Pflege der Eltern	60
Scheidung	60
Rente	60
Tod	60

Lerninhalte im UpdateDigital IDD für Privatkundenberater ,Vermögensplaner und Financial Consultants

Thema	Lernzeit Min
Krankenzusatzversicherung	120
Krankenvollversicherung	90
Mopedversicherung / Auslandsreisekrankenversicherung / Versicherung für Schließfächer	45
Versicherungslösungen für Elektronikgeräte und Internetschutz	60
Vermögensübertragung	90
Energiepolice (Photovoltaik)	60
Versorgungswerke – Die AV der Freiberufler	60
Die Vorsorge und Absicherung von Beamten	120
WebCast: Abschlussorientierung und Empfehlungsmarketing	90
WebCast: Ansprache	120
Vorsorgelösungen für Geldanlage und Finanzierungen	120
Sofortrente	45
Versicherungen für Sport und Freizeit	90
Absicherungslösungen für den Nebenerwerb	90
IDD Basics	60
Krisenzeiten	60
Vergleichsportale	45

Thema	Lernzeit Min
Rechtsschutzversicherung	120
Video: Videoberatung mit Versicherungslösungen	90
Video: Telefonberatung mit Versicherungslösungen	90
Kfz-Versicherung	60
Lebensphasenkonzept	
Geburt	60
Ausbildung / Volljährigkeit / Auto	60
Erste eigene Wohnung / Ausbildungsende	60
Skiunfall / Krankheit	60
Hausbau / Eigentumswohnung	60
Hochzeit und Tiere	60
Vermietete (Ferien-) Immobilie	60
Pflege der Eltern	60
Scheidung	60
Rente	60
Tod	60



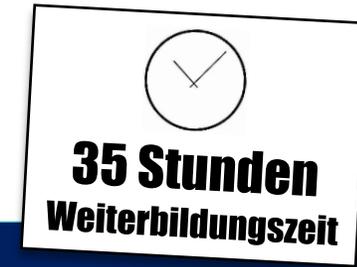
**62 Stunden
Weiterbildungszeit**

Lerninhalte im UpdateDigital IDD für Privatkundenberater ,Vermögensplaner und Financial Consultants

Thema	Lernzeit Min
Demografie	60
Rürup-Rente	60
Basiswissen zur Altersvorsorge	120
Vorsorgekonzept mit UniRBA 38/200 und UniRBA 3 Märkte	120
Altersvorsorge mit Riesterlösungen	90
Unfallversicherung	90
Berufsunfähigkeit (BU)	90
Pflegeversicherung	90
Die verbundenen Hausratversicherung	90
Haftpflichtversicherung	90
Praxisaufgabe Anlage	30
Mietschutzpolice	30
Wohntraumpolice	60
Die verbundene Wohngebäudeversicherung	90
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 1	120
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 2	120



Lerninhalte im UpdateDigital IDD für WohnbaufinanzierungsBerater



Thema	Lernzeit Min
Demografie	60
Rürup-Rente	60
Basiswissen zur Altersvorsorge	120
Vorsorgekonzept mit UniRBA 38/200 und UniRBA 3 Märkte	120
Altersvorsorge mit Riesterlösungen	90
Unfallversicherung	90
Berufsunfähigkeit (BU)	90
Pflegeversicherung	90
Die verbundenen Hausratversicherung	90
Haftpflichtversicherung	90
Sofortrente	60
Mietschutzpolice	30
Wohntraumpolice	60

Thema	Lernzeit Min
Krankenzusatzversicherung	120
Hausbau / Eigentumswohnung	60
Rechtsschutzversicherung	120
Vermietete (Ferien-) Immobilie	60
Scheidung	60
Versicherungen für Sport und Freizeit	90
Energiepolice (Photovoltaik)	60
IDD Basics	60
Die verbundene Wohngebäudeversicherung	90
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 1	120
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 2	120
Krankenvollversicherung	90

Lerninhalte im UpdateDigital IDD für Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer



Thema	Lernzeit Min
Heilberufe	120
Kammerberufe	90
Handwerker	90
Agrarkunden und Landwirtschaft	120
Baugewerbe und Bauträger	120
Energiepolice / Photovoltaik	60
Versicherungslösungen für Elektronikgeräte und Internetschutz	60
Die "Rürup Rente"	60
Reise und Camping	60
Versicherungen für Sport & Freizeit	90
Vermögensübertragung	90
Vorsorgelösungen für Geldanlagen und Finanzierung	120
Video: Videoberatung mit Versicherungslösungen	90
Video: Telefonberatung mit Versicherungslösungen	90

Thema	Lernzeit Min
Unternehmensphasen	
Unternehmensphase Gründung - Teil 1	90
Unternehmensphase Gründung - Teil 2	90
Unternehmensphase Expansion - Teil 1	90
Unternehmensphase Expansion - Teil 2	90
Unternehmensphase Krise - Teil 1	90
Unternehmensphase Krise - Teil 2	90
Unternehmensphase Plan B - Teil 1	90
Unternehmensphase Plan B - Teil 2	90
Unternehmensphase Nachfolge - Teil 1	90
Unternehmensphase Nachfolge - Teil 2	90

Lerninhalte im UpdateDigital IDD für Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer



Thema	Lernzeit Min
Forderungsausfall – Warenkreditversicherung	60
Cyber-Attacke	60
Betriebsunterbrechung	60
D&O Fehlentscheidung	60
Elementarschäden	60

Thema	Lernzeit Min
Demografie	60
bAV für Firmenkunden	60
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 1	120
Betriebliche Altersvorsorge (bAV) Teil 2	120
Unfallversicherung	90
Pflegeversicherung	90
Wohngebäudeversicherung	90
Haftpflichtversicherung	90

UpdateDigital IDD

Ihre Vorteile auf einen Blick

Einhaltung der regulatorischen Anforderungen der IDD

Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung

Minimierung des Bildungsaufwandes durch ein ganzheitliches System

Verzahnung mit VR-Bildung
Nutzung vertrieblicher Leerzeiten durch digitale Inhalte

Stärkung des Eigenvertriebs im Versicherungsbereich

Vertrieblicher Fokus zur Verbesserung der Qualität und der Abschlussicherheit

Dokumentation der Lerninhalte in Ihrem individuellem Weiterbildungskonto über das bestehende Qualifikationsmanagement

Jederzeitige Transparenz für MA, Personaler und FK

Zielgruppenorientierte Ausrichtung der Lerninhalte im PK-Bereich

UpdateDigital IDD für Serviceberater
UpdateDigital IDD für Privatkundenberater, Vermögensplaner und Financial Consultants

Zielgruppenorientierte Ausrichtung auch für Baufi- und FK-MA

UpdateDigital IDD für WohnbaufinanzierungsBerater
UpdateDigital IDD für Gewerbekundenberater, Firmenkundenberater und Firmenkundenbetreuer

Praxisnahe und Handlungsorientierte Ausrichtung der Weiterbildungsinhalte

Auf unsere Zielgruppen zugeschnittene Lerninhalte
Praxisübungen und WBT's für **Bankberaterinnen und -berater** – in der Tiefe, wie wir es brauchen!

Entlastung der administrativen Personalarbeit

Einfach – Effizient – Transparent – in der Kombination mit dem Qualifikationsmanagement.
Kostengünstig – ab 48,00 EUR zzgl. Ust. pro Jahr und MA!

UpdateDigital IDD

Preisgestaltung in Kombination mit dem Qualifikationsmanagement



Banken ohne UpdateDigital (VR-BeraterPass / VR-FinanzierungsPass IVD)

66,00 EUR p.a. zzgl. MwSt. für jeden Teilnehmer

Banken die zusätzlich UpdateDigital VR-BeraterPass *oder* UpdateDigital IVD nutzen

57,00 EUR p.a. zzgl. MwSt. für jeden Teilnehmer

Banken die zusätzlich UpdateDigital VR-BeraterPass *und* UpdateDigital IVD nutzen

48,00 EUR p.a. zzgl. MwSt. für jeden Teilnehmer

Was sagen Ihre KollegInnen aus anderen Banken?

Viele Banken nutzen unsere Lösungen seit Jahren mit großer Zufriedenheit und positiven Erfahrungen

"Wir nutzen das VR-BeraterPass-System inkl. UpdateDigital schon seit einigen Jahren, um den aufsichtsrechtlichen Anforderungen sowohl aus dem WpHG, als auch der IDD gerecht zu werden.

Das ist eine klasse Lösung, die für Prüfungssicherheit und Praktikabilität steht."

Gordana Kurzhals, Berliner Volksbank eG



"Die UpdateDigital-Lösungen und das VR-BeraterPass-System sind ausgesprochen fundierte, verlässliche Produkte, die es uns ermöglichen, auch für eine große Anzahl an Mitarbeitern deren Sachkunde revisions sicher nachweisen zu können!

Ein wesentlicher Vorteil ist die Integration der UpdateDigital-Lösungen in VR-Bildung und geno.HR. Das führt zu schlanken und verlässlichen Prozessen für die Mitarbeiter/-innen und uns im Personalbereich"

Kai-Uwe Engel, Frankfurter Volksbank RHEIN / MAIN eG



Qualifizierungen für Vertriebsbeauftragte

Im Sinne des WpHG
und der WpHGMAAnzV

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Sachkunde des Vertriebsbeauftragten

§ 2 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung – WpHGMAAnzV

- (1) Vertriebsbeauftragte im Sinne des § 87 Absatz 4 des Wertpapierhandelsgesetzes müssen die für ihre Tätigkeit erforderliche Sachkunde haben. Sie ist **kontinuierlich zu wahren und regelmäßig auf den neuesten Stand** zu bringen. Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen **überprüft die Sachkunde jedes Mitarbeiters mindestens einmal jährlich** unter Berücksichtigung von Veränderungen der gesetzlichen Anforderungen und seines Angebots an Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebendienstleistungen, Finanzinstrumenten und strukturierten Einlagen.
- (2) Für die Anforderungen an die Sachkunde gilt § 1 Absatz 2, 3 und 5, jeweils auch in Bezug auf strukturierte Einlagen, entsprechend mit der Maßgabe, dass auf diejenigen Wertpapierdienstleistungen, Wertpapiernebendienstleistungen, Finanzinstrumente, strukturierten Einlagen und Geschäfte abzustellen ist, für die der Mitarbeiter Vertriebsvorgaben ausgestaltet, umsetzt oder überwacht.
- (3) Die Sachkunde umfasst darüber hinaus insbesondere die Kenntnis der gesetzlichen Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung.
- (4) Die nach den Absätzen 1 bis 3 erforderliche Sachkunde muss durch Abschluss- oder Arbeitszeugnisse, gegebenenfalls in Verbindung mit Stellenbeschreibungen, durch Schulungs- oder Weiterbildungsnachweise oder in anderer geeigneter Weise nachgewiesen sein.

Qualifizierungen für **neue** Vertriebsbeauftragte (im Sinne des WpHG und der WpHGMAAnzV)

Unterscheidung nach strategischem und **operativem** Fokus

Vertriebsbeauftragte mit strategischen Aufgaben

(z. B. Vertriebsleiter → strategischer Fokus)

Aufsichtsrechtliche Anforderungen

PK637001
Basisqualifikation für Vertriebsbeauftragte mit operativen und strategischen Aufgaben

Online-Seminar, 1 Tag

Produktkompetenz

Es besteht ein aktueller VR-BeraterPass*
(Privatkundenberatung, Vermögensplanung, Financial Consulting)

PK617001
Wertpapierkompetenz für Vertriebsbeauftragte
(Sachkunde nach §2 Abs. 2 WpHGMAAnzV)

Seminar / Online-Seminar an 7 Tagen in 2 Blöcken

Wenn **kein**
VR-BeraterPass
vorliegt

Vertriebsbeauftragte mit operativen Aufgaben

(Führungskräfte im Vertrieb mit Aufgaben zur operativen Umsetzung der Strategie
(z. B. Filialleiter) → operativer Fokus)

Aufsichtsrechtliche Anforderungen

PK637001
Basisqualifikation für Vertriebsbeauftragte mit operativen und strategischen Aufgaben

Online-Seminar, 1 Tag

Umsetzungskompetenz

PK637002
Spezielle Qualifikation für Vertriebsbeauftragte mit operativen Aufgaben und der Führung von Mitarbeitenden

Online-Seminar, 1 Tag

Produktkompetenz

Es besteht ein aktueller VR-BeraterPass*
(Privatkundenberatung, Vermögensplanung, Financial Consulting)

PK617001
Wertpapierkompetenz für Vertriebsbeauftragte
(Sachkunde nach §2 Abs. 2 WpHGMAAnzV)

Seminar / Online-Seminar an 7 Tagen in 2 Blöcken

Wenn **kein**
VR-BeraterPass
vorliegt

* Wichtiger Hinweis: Bei der „Selbstkontrolle des Marktes“ durch Vertriebsbeauftragte ist mind. der gleiche VR-BeraterPass notwendig, wie die überwachten Mitarbeitenden haben. Mit den Inhalten des Seminars PK617001 und der damit verbundenen Sachkunde kann in allen VR-BeraterPass-Stufen die Selbstkontrolle des Marktes durchgeführt werden.

Updates für Vertriebsbeauftragte (im Sinne des WpHG und der WpHGMAAnzV)

Für beide Zielgruppen: Mit strategischem und **operativem** Fokus

Vertriebsbeauftragte mit operativen und strategischen Aufgaben

Aufsichtsrechtliches
Update

PK637003

Jährliches Update für Vertriebsbeauftragte

als **Live-Webinar** zu den Aufsichtsrechtlichen
Anforderungen und Veränderungen

Live-Webinar
ca. 90 Minuten

Offenes Webinar oder als Inhouse-Veranstaltung

Alternative: PK637004

NEU!

Jährliches Update für Vertriebsbeauftragte

als **Aufzeichnung** (Video/WBT) zu den
Aufsichtsrechtlichen Anforderungen und Veränderungen
inkl. Wissenstest und Zertifikat

Online-Kurs (Video/WBT), ca. 90 Minuten
verfügbar vom 01.11.2023 bis 31.12.2023

Update zur
Produktkompetenz

UpdateDigital VR-BeraterPass

(jährliche Nutzung inkl. Wissenstest und regelmäßiger Aktualisierung des VR-BeraterPass)

PK637005

Jährliches Update für Vertriebsbeauftragte

zu denen im Wertpapiergeschäft relevanten Veränderungen des laufenden Jahres

Live-Webinar, ca. 90 Minuten

NEU!

Wenn **kein**
VR-BeraterPass
vorliegt

FAQ's

Qualifizierung von Vertriebsbeauftragten

Frage	Antwort
Was sind Vertriebsbeauftragte?	Vertriebsbeauftragte und damit meldepflichtig sind vom Vorstand bis zur direkten Führungskraft alle Kolleginnen und Kollegen, die in die Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben i. S. d. WpHG involviert sind.
Warum ein differenziertes Seminarangebot?	Durch die Bildung von homogenen Zielgruppen ist es möglich, eine Differenzierung hinsichtlich Praxisrelevanz, Inhalt und Dauer der Seminare zu erreichen.
Worin liegt der Unterschied?	Vertriebsbeauftragte mit strategischen Aufgaben (z. B. Vertriebsleiterinnen oder Vertriebsleiter) → strategischer Fokus Vertriebsbeauftragte mit operativen Aufgaben sind Führungskräfte im Vertrieb mit Aufgaben zur operativen Umsetzung der Strategie (z. B. Filialleiterinnen oder Filialleiter) → operativer Fokus
Warum besteht die Qualifikation aus mehreren Teilen?	Gemäß § 2 WpHGMAAnzV fordert der Gesetzgeber eine entsprechende Sachkenntnis zur Ausgestaltung, Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben (→ Aufsichtsrechtliche Anforderungen), sowie die für den Vertrieb erforderliches Know-How von Wertpapieren (→ Produktkompetenz). Beide Teile sind gleichermaßen wichtig und müssen erfüllt sein. Sowohl in der Grundlagenkompetenz und in der Aktualisierung!
Qualifizierungsnachweis	Auf der Basis des am 20.09.2012 veröffentlichten Rundschreibens des BVR und der damit verbundenen Meldepflicht gemäß §2 WpHGMAAnzV erhält ein Mitarbeitender in den von uns angebotenen Seminaren die notwendige Sachkunde als Aktualisierung und Vertiefung der notwendigen Kenntnisse.
Ist die Gültigkeit der Qualifikation zeitlich begrenzt?	Jede Bank muss die Sachkunde der Vertriebsbeauftragten grundlegend nachweisen und jährlich die Aktualität überprüfen und dokumentieren. Dazu bieten wir Ihnen jährliche Update-Webinare sowohl für die Aktualisierung der Aufsichtsrechtlichen Anforderungen als auch der Produktkompetenz an.
Ist ein Inhouseangebot möglich?	Selbstverständlich bieten wir Ihnen die Module und Updates auch als Inhouselösung an. Sprechen Sie dazu am besten direkt Herrn André Hartmann unter Telefon 069 6978 3259 oder per Mail an andre.hartmann@genoakademie.de an. Herzlichen Dank!

Vertriebstraining Jobtraining

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Vertriebstraining / Jobtraining

Wir begleiten Sie aktiv und professionell im Vertrieb der Privatkundenberatung

Etikette

Frauenbanking

Biostrukturanalyse

Genossenschaftliche Beratung

Preisargumentationstraining

Kommunikationstraining

Banking Workspace

Vertriebsplattform

Signalerkennung

Einwandbehandlung

Nutzenargumentationstraining

Über Motive zum Ziel

Kunden- und vertriebsorientiert Kommunizieren

Arbeitsplatzbegleitung (TOJ)

Abschlussorientierung fordern und fördern



Highlights und Neuerungen 2023 / 2024

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Qualifizierungslösungen für Seiten- und Quereinsteiger in der Anlageberatung

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Qualifizierungslösungen für Seiten- und Quereinsteiger in der Anlageberatung

Wir bieten Ihnen individuelle und unkomplizierte Qualifizierungslösungen an!

In vielen Gesprächen mit Ihnen erkennen wir, dass es immer schwieriger wird, motivierte und qualifizierte Mitarbeitende für den Vertrieb zu finden.

Immer mehr Banken entscheiden sich aktiv für die Einstellung von Seiten- und Quereinsteigern, auch in der Perspektive für die Anlageberatung.

Gerne beraten und unterstützen wir Sie bei den individuellen Fragestellungen zu den rechtlichen Anforderungen und den Qualifizierungsmöglichkeiten Ihrer potenziellen neuen Mitarbeitenden.

Unser Experte Patrick Pape und natürlich auch das gesamte Team im Produktmanagement steht Ihnen gerne für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.

Sprechen Sie uns bitte jederzeit an.



Patrick Pape

Produktmanager Betreuungskunden

Telefon 02205 803 92 67

E-Mail:

patrick.pape@genoakademie.de

Impulsvortrag: Be faster than the camel



Wie die Erkenntnisse aus einem Wüstenultramarathon helfen, in Ihrem persönlichen und beruflichen Umfeld motiviert und „unverwüstlich“ zu bleiben.

Carmen Hrte

Ultraläuferin und Vertriebstrainerin

Fachtagung Leiter Privatkunden

14. und 15. November 2023

Als professionelles
Live-Streaming Event für Sie
in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Fachtagung Leiter Privatkunden 2023

Als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

Wir laden Sie ein auf eine Reise in die Privatkundenbank von heute und morgen.

Die Beratungswelt ist und bleibt dynamisch und voller Veränderungen und wir wollen Sie deshalb in diesem Jahr wieder zu unserer Fachtagung für alle Verantwortlichen im Privatkundengeschäft begrüßen.

Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen in unserem TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles 1:1 in einem professionellen Live-Streaming, so dass Sie sich auch bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können. Selbstverständlich wird es möglich sein, während den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.

Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 45 Minuten Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Fachtagung Leiter Privatkunden : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!



Agenda

Fachtagung Leiter Privatkunden 2023 als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

14. November 2023

09:00	Herzlich Willkommen André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
09:00 – 10:00	Anlagestrategien 2024 Christian Kahler Kahler & Kurz Capital GmbH
10:15 – 11:15	Aktuelle wertpapieraufsichtsrechtliche Entwicklungen Anette Neitzert Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.
11:45 – 12:45	Pauschalpreismodelle im Depot-B im Kontext der strategischen Ausrichtung des Wertpapiergeschäfts Olaf Reimann DZ Bank AG
12:45 – 14:00	Mittagspause Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
14:00 – 15:00	Aktuelle Urteile und Herausforderungen in der Rechtsprechung Henning Diehl, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
15:30 – 17:00	Aktuelles aus der Welt der ATRUVIA Tobias Hepp Volksbank NordRhön eG

15. November 2023

09:00	Herzlich Willkommen zum Start in den zweiten Tag André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
09:00 – 10:00	Professionelle Anlageberatung als Videoberatung Praktische Erfahrungen und Empfehlungen Oliver Michaelis VR-Bank Nord eG
10:15 – 11:00	Lösungen für Quer- und Seiteneinsteiger Wie Sie die wichtige Zielgruppe potenzieller Bewerber gut integrieren Zandra Ahlring Mainzer Volksbank eG
11:15 – 12:15	Arbeitgeberattraktivität als Erfolgsfaktor beim Recruiting neuer Mitarbeitenden Ein Erfolgsmodell aus der Praxis Hans-Jürgen Lembicz Volksbank Euskirchen eG
12:15 – 13:15	Mittagspause Zeit zum Netzwerken und für persönliche Gespräche
13:15 – 14:15	Dialog mit der Zukunft: Wie Chat-GPT das Geschäftsleben transformiert Jens Freiwald und Markus Hornaff GenoAkademie GmbH & Co. KG
14:30 – 15:30	Führen, wenn es schwer wird Generationenmanagement Frank Steinhagen Union Investment Privatfonds GmbH
16:00 – 17:00	Generation Z Wie denken und handeln die Mitarbeitenden und Kunden von morgen? Sven Eßwein GenoAkademie GmbH & Co. KG

Forum Generationen- management

16. November 2023

Als professionelles
Live-Streaming Event
für Sie in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Generationenmanagement 2023

Als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

Unser neues **Forum Generationenmanagement** richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie die Verantwortlichen in diesem wichtigen Themenbereich. In einem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die aktuellen Fragestellungen.

Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen live vor Ort für Sie halten und wir übertragen aber alles auch 1:1 in einem Live-Streaming, so dass Sie sich auch bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können.

Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.

Wir freuen uns auf verschiedene tolle Referenten, die den Tag für Sie abwechslungsreich, anspruchsvoll und mit vielen Mehrwerten gestalten werden.

Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 3 Stunden (180 Minuten) Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.

Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland unter der Nummer 23-119 registriert und wird mit 5,0 CPD-Credits bewertet.

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Forum Generationenmanagement : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!



Agenda

Forum Generationenmanagement 2023 als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

16. November 2023

08:30	Herzlich Willkommen André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
08:30 – 09:15	Demografische Aspekte und Lösungen im Generationenmanagement Frank Steinhagen Union Investment Privatfonds GmbH
09:30 – 10:15	Rechtliches Update und Austausch zu Betreuung, Vorsorge und Erbrecht Ernest H. Burghard LTC und Partner
10:45 – 11:30	Generation Z Wie denken und handeln die Erben von morgen? Sven Eßwein GenoAkademie GmbH & Co. KG
11:45 – 12:45	Wirtschaftliche und finanzielle Aspekte der Vermögensnachfolgeplanung Dr. Udo Delp, StB Kanzlei für Wealth Planning Köln
12:45 – 13:45	Mittagspause
13:45 – 14:30	Testamentsvollstreckung – Wissenswertes für BeraterInnen in Banken Nina Müller-Held, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
14:45 – 15:45	Alterswohnsitz / Immobilienrente Martin-John Stammer, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
16:00 – 17:00	Digitaler Nachlass Ernest H. Burghard LTC und Partner



Forum Private Banking

12. und 13. Dezember 2023

Als professionelles
Live-Streaming Event
für Sie in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Private Banking 2023

Als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland am 12. und 13. Dezember 2023

Ein besonderes Highlight zum Jahresende erwartet Sie als ganzheitlicher Privatkundenbetreuer, Wertpapierspezialist, Private Banking Berater oder Verantwortlicher in diesem Geschäftsfeld mit unserem **Forum Private Banking**.

Gemeinsam arbeiten wir im Rahmen des BVR-Projektes aktiv am Thema Private Banking für die genossenschaftliche Finanzgruppe mit und werden unser Angebot entsprechend Ihrem Bedarf weiter ergänzen.

Die Themenschwerpunkte unseres Forums sind an denen orientiert, die das Projekt identifiziert hat und die Sie uns im Rahmen einer Kundenwerkstatt gespiegelt haben. Wir wollen natürlich die Inhalte thematisieren, die in Ihrer Praxis eine Rolle spielen.

Die Trainer und Speaker werden die Vorträge für Sie live in einem Fernsehstudio halten und selbstverständlich wird es für Sie möglich sein, Fragen über den Chat zu stellen und so mit den Referenten in Kontakt zu treten. Der Mix aus erfahrenen Rednern aus der Praxis und spannenden, praxisrelevanten Themen garantiert Ihnen einen großen Mehrwert!

Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 3 Stunden (180 Minuten) Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.

Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland unter der Nummer 23-122 registriert und wird mit 11,0 CPD-Credits bewertet

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Forum Private Banking : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Agenda

Forum Private Banking 2023 als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

12. Dezember 2023

08:30	Herzlich Willkommen André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
08:30 – 09:30	Erfolgreiches Anlagemanagement mit Firmenkunden Thorsten Kunz Union Investment Institutional GmbH
10:00 – 11:00	Die Reform des Stiftungsrechts 2023 Nina Müller-Held, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
11:30 – 12:30	Wirtschaftliche und finanzielle Aspekte der Vermögensnachfolgeplanung Dr. Udo Delp, StB Kanzlei für Wealth Planning Köln
12:30 – 14:00	Mittagspause
14:00 – 15:00	Testamentsvollstreckung Was für Sie in der Begleitung von Private Banking Kunden wichtig ist Nina Müller-Held, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
15:30 – 16:30	Skills & Mindset in Zeiten des Wandels Das neue Berater-Selbstverständnis im Private Banking Corinna Pommerening Autorin - Podcasterin - Keynote-Speakerin

13. Dezember 2023

08:00	Herzlich Willkommen zum Start in den zweiten Tag André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
08:00 – 09:00	Marktausblick 2024 Michael Kopmann DZ Bank AG
09:30 – 10:30	Aktuelle wertpapieraufsichtsrechtliche Entwicklungen Anette Neitzert Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.
11:00 – 12:00	Generationenmanagement Update und Austausch zu Betreuung, Vorsorge und Erbrecht Ernest H. Burghard LTC und Partner
12:00 – 13:00	Mittagspause
13:00 – 14:00	Familienpool Familienvermögen dauerhaft erhalten durch die Bündelung von Privatvermögen und/oder Betriebsvermögen Martin-John Stammer, RA AWADO Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
14:30 – 15:30	Dialog mit der Zukunft: Wie Chat-GPT das Geschäftsleben transformiert Jens Freiwald und Markus Hornaff GenoAkademie GmbH & Co. KG
16:00 – 17:00	Vorsorge und Absicherung im Fokus 2024 Wesentliche Neuerungen und wichtige Vertriebsimpulse Steffen Sprange GenoAkademie GmbH & Co. KG

Forum Absicherung und Vorsorge

14. Dezember 2023

Als professionelles
Live-Streaming Event
für Sie in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Absicherung und Vorsorge 2023

Als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

Unser neues Forum Absicherung und Vorsorge richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie die Verantwortlichen in diesem wichtigen Bereich. In einem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die aktuellen Themen.

Die Redner werden die Vorträge live für Sie in unserem TV-Studio halten und wir übertragen alles per Live-Streaming zu Ihnen, so dass Sie sich auch bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können. Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.

Wir freuen uns auf spannende Vorträge und tolle Referenten, insbesondere auf den Top-Speaker **Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen**. Er ist Mitglied zahlreicher Kommissionen und internationaler Forschungsprojekte, sowie aussagekräftiger Publizist in führenden Fachzeitschriften und regelmäßiger Gast in politischen TV-Talkshows. Raffelhüschen ist häufig gebuchter Redner, der in den Fragen Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung ohne mit der Wimper zu zucken sensible Thesen vertritt. Bei seinen Vorträgen kommt er direkt auf den Punkt und äußert ungeschönt seine Meinung. Diese jedoch verpackt er fesselnd und geschickt mit einer Prise Esprit.

Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 6,25 Stunden (375 Minuten) Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Forum Absicherung und Vorsorge : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!



Agenda für den 14.12.2023

Forum Absicherung und Vorsorge 2023



08:00 – 08:45	Wenn leistungsfähige Kapitalanlage auf bedarfsgerechte Versicherungsleistungen trifft: Eine Anleitung zum lieb haben! Frank Steinhagen Union Investment Privatfonds GmbH
09:00 – 09:45	Versicherungsschutz in der Elektromobilität: Besonderheiten bei der Absicherung von Elektrofahrzeugen und anderen innovativen Mobilitätslösungen Rainer Grim im Gespräch mit Alexander Koll R+V Allgemeine Versicherung AG
10:15 – 11:15	Auswirkungen von Extremwetterlagen auf die Versicherungsbranche: Die steigende Häufigkeit und Intensität von Naturkatastrophen und ihre Folgen für Personen- und Sachversicherungen Michael Urban R+V Allgemeine Versicherung AG
11:30 – 12:15	Smart Homes: Absicherung von vernetzten Haushaltsgeräten, Sicherheitssystemen und Smart-Home-Lösungen vor der wachsenden Bedrohung durch Cyberangriffe Joost Demarest im Gespräch mit Alexander Koll KNX Association / Wirtschaftsinitiative Smart Living
12:15 – 13:15	Mittagspause
13:15 – 14:15	Demographie, Wirtschaft und Soziales: Quo vadis? Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen Top-Speaker Professor für Finanzwissenschaft und Direktor des Forschungszentrums Generationenverträge an der Uni Freiburg
14:30 – 15:15	NEU! Digitale Rentenübersicht Referent der deutschen Rentenversicherung Deutsche Rentenversicherung
15:45 – 16:30	Grundrente und Aktienrente Steffen Sprange GenoAkademie GmbH & Co. KG
16:30 – 17:00	Ausblick 2024 – Welche Änderungen erwarten Sie? Alexander Koll und Steffen Sprange GenoAkademie GmbH & Co. KG

Forum Anlageberatung

15. Dezember 2023

Als professionelles
Live-Streaming Event
für Sie in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Anlageberatung 2023

Als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

Unser neues **Forum Anlageberatung** richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie die Verantwortlichen in der Privatkundenberatung und Privatkundenbetreuung. In einem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein Update rund um alle aktuellen, sachkunderelevanten Fragestellungen für Ihre Praxis.

Die Redner werden die Vorträge live für Sie in unserem TV-Studio halten und wir übertragen alles per Live-Streaming zu Ihnen, so dass Sie sich auch bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können. Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.

Wir freuen uns auf verschiedene tolle Referenten, die den Tag für Sie abwechslungsreich, anspruchsvoll und mit vielen Mehrwerten gestalten werden.

Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass und Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde nach §1 der WpHGMAAnzV, Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte und 60 Minuten anrechenbare IDD Weiterbildungszeit!

Mit dem Besuch der Veranstaltung werden wir Ihnen ein neues Update Ihres VR-BeraterPass mit einer Gültigkeit von einem Jahr bis 2024 ausstellen. Zusätzlich bescheinigen wir Ihnen die Aktualität Ihres Wissens für das laufende Jahr nach den Anforderungen des §1 der WpHG-Mitarbeiteranzeigerverordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater und zusätzlich auch die Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte. Für die Teilnahme am Vortrag zum Thema Absicherung und Vorsorge erhalten Sie 60 Minuten Weiterbildungszeit, die in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto Anrechnung findet.

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Forum Anlageberatung : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert



Agenda

Forum Anlageberatung 2023 als professionelles **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

15. Dezember 2023

08:30	Herzlich Willkommen André Hartmann GenoAkademie GmbH & Co. KG
08:30 – 09:30	Absicherung und Vorsorge im Fokus Steffen Sprange GenoAkademie GmbH & Co. KG
10:00 – 11:00	Steuerupdate für die Anlageberatung Andreas Schüpany Deutsche WertpapierService Bank AG
11:30 – 12:30	Rechtssicherheit in der Anlageberatung Anette Neitzert Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e.V.
12:30 – 13:15	Mittagspause
13:15 – 14:15	Update Finanzinstrumente – Fokus Zinspolitik und Rentenmarkt 2024 Patrick Pfeffer GenoAkademie GmbH & Co. KG
14:45 – 15:30	Agilität und Anpassungsfähigkeit: Erfolgsstrategien eines Ultramarathons durch die Wüste für die moderne Arbeitswelt von heute Carmen Hirte Ultraläuferin GenoAkademie GmbH & Co. KG
16:00 – 17:00	Märkte: Ausblick 2024 Frank Fischer Shareholder Value Management AG



Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

11. Juni und 12. Juni 2024

Vor Ort in **Soltau** und gleichzeitig
als **Live-Streaming Event** für Sie
in ganz Deutschland!

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2024

Vor Ort in **Soltau** und als **Live-Streaming-Event** in ganz Deutschland

Sie erwarten wertvolle Informationen zu aktuellen Themen aus der Praxis, rechtlichen Rahmenbedingungen, neuesten steuerlichen Entwicklungen und werfen einen Blick auf das aktuelle Marktumfeld mit der Frage, mit welchen Strategien Sie sich am besten aufstellen können.

Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen live vor Ort für Sie halten und wir übertragen aber alles auch 1:1 in einem Live-Streaming, so dass Sie sich auch bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können. Eine Teilnahme ist in diesem Jahr also sowohl in Präsenz vor Ort, als auch digital möglich. Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und mit den Referenten in Kontakt zu treten.

Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass und Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde nach §1 der WpHGMAAnzV, Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte und 60 Minuten anrechenbare IDD Weiterbildungszeit!

Mit dem Besuch der Veranstaltung werden wir Ihnen ein neues Update Ihres VR-BeraterPass mit einer Gültigkeit von einem Jahr bis 2025 ausstellen.

Zusätzlich bescheinigen wir Ihnen die Aktualität Ihres Wissens für das laufende Jahr nach den Anforderungen des §1 der WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMAAnzV) für Anlageberater und zusätzlich auch die Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte.

Für die Teilnahme am letzten Vortrag erhalten Sie 60 Minuten Weiterbildungszeit, die in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto Anrechnung findet.

Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland registriert und wird voraussichtlich mit insgesamt 8,0 CPD-Credits bewertet.

Die Anmeldung ist unter diesem Link ab sofort für Sie möglich:

[Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement : GenoAkademie](#)

Wir freuen uns auf Sie!



Individuelle Lösungen für Ihren Bedarf!

Wir erarbeiten gerne passende und individuelle Konzepte und Lösungen nach Ihren Wünschen mit Ihnen!



Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Betreuungskunden
(Service- und Privatkundenberatung)



Nadine Leuschner
Produktmanagerin Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 0211 160 914 693
E-Mail: nadine.leuschner@genoakademie.de



Patrick Pape
Produktmanager Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 02205 803 92 67
E-Mail: patrick.pape@genoakademie.de

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Private Banking
(Regulatorik, Vermögensplanung und Financial Consulting)



Detlef Marschler
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3535
E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de



André Hartmann
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Wilhelm-Haas-Platz
63263 Neu-Isenburg
Telefon 069 6978-3259
E-Mail: andre.hartmann@genoakademie.de



Patrick Pfeffer
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3604
E-Mail: patrick.pfeffer@genoakademie.de

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Leitung und Führung



Kurt Beilfuß
Abteilungsleiter Privatkunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 02205 803 92 61
E-Mail: kurt.beilfuß@genoakademie.de



Detlef Marschler
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3535
E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de