

## Zielgruppe

- ✓ Privatkundenberater
- ✓ Angehende Private-Banking Berater
- ✓ Vermögensplaner
- ✓ Wertpapierspezialisten

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie kennen die rechtlichen Schnittstellen der im Private-Banking angebotenen Dienstleistungen und können die sich daraus ergebenden Anforderungen praxis- und risikogerecht steuern.
- ✓ Sie kennen die relevanten Inhalte für die vertraglichen Vereinbarungen und können über diese kunden- und bankgerecht entscheiden.
- ✓ Sie kennen die zusätzlichen rechtlichen Möglichkeiten und Anforderungen nach WpHG /MiFID II, die sich bei Kunden im Private-Banking ergeben können. Sie können eine aufwands- und risikojustierte Entscheidung treffen, ob Sie die zusätzlichen Möglichkeiten nutzen wollen.
- ✓ Sie erlangen einen wertvollen Einblick in unternehmerische Kernthemen zur besseren Kundenberatung.
- ✓ Sie lernen praxisorientierte Strategien für eine individuellere und effektivere Beratung kennen und anzuwenden.
- ✓ Sie erreichen eine verbesserte Akquise- und Beratungsquote durch Einblicke und maßgeschneiderte Ansätze in der Beratung von Unternehmern.
- ✓ Sie erlangen die Sicherheit, die verschiedenen Themen anzusprechen. Somit werden Sie befähigt, dieses Wissen in Beratungsgesprächen im Zuge der Private Banking Beratung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe zu erstellen.

## Inhalt

### Immobilien Direktinvestitionen

- ✓ rechtliche und steuerliche Grundlagen zu vermieteten Immobilien
- ✓ wirtschaftliche Einflussfaktoren
- ✓ Bewertung und Abgrenzung von Investitionen

### Rechtliche Rahmenbedingungen im Private Banking

- ✓ Einzelne Elemente des Private Banking mit Hinweisen auf rechtliche Schnittstellen zum
- ✓ Erbrecht
  - ✓ Familienrecht/Betreuungsrecht
  - ✓ Gesellschaftsrecht
  - ✓ einschließlich der Abgrenzung zu anderen rechtlich geregelten Dienstleistungen (u.a. Anlageberatung, Vermögensverwaltung/KVG, Family Office)

- ✓ Grenzen des Private Banking nach

- ✓ Rechtsdienstleistungsgesetz und Steuerberatungsgesetz

### Rechtliche Anforderungen an die Nutzung von Zertifizierungsstandards

- ✓ Der Vertrag als rechtliche Grundlage für das Private Banking - Inhalte:

- ✓ Muss-Regelungen
- ✓ Sollte-Regelungen
- ✓ Kann-Regelungen

- ✓ Vergütung im Private Banking

- ✓ Haftungsrisiken und deren Vermeidung

- ✓ Datenschutz

### Aufsichtsrechtliche Besonderheiten (WpHG / MiFID II)

- ✓ Mögliche Nutzung der Kundenkategorie „Professionelle Kunden“

- ✓ Kundenangaben bei Familien-/Firmenkunden

- ✓ Maßgebliche Person („Wer ist Kunde?“)

- ✓ Erfahrungen/Kenntnisse

- ✓ Finanzielle Verhältnisse/Verlusttragfähigkeit

- ✓ Risikobereitschaft

- ✓ Nachhaltigkeitspräferenzabfrage (NHPA)

- ✓ Rechtliche Grundzüge der Vermögensverwaltung

- ✓ Individuelle Kundenkennung LEI

- ✓ Mögliche Kapitalanlagen nach KAGB

- ✓ ELTIF

- ✓ Anlagen für semiprofessionelle Anleger

- ✓ Anlagen für institutionelle Anleger

- ✓ Geschlossene AIF

### Professionelles Kreditmanagement

- ✓ Aktuelle Marktsituation in Bezug auf Zinsniveau und -entwicklung bei Finanzierungen

- ✓ Überblick

- ✓ Chancen und Risiken im Kreditportfolio

- ✓ Zinsausläufe

- ✓ Veränderungen der Liquidität

- ✓ Anpassungsmöglichkeiten der laufenden Finanzierungen zur Risikoabsicherungen
- ✓ Überblick Finanzierungsarten
- ✓ Finanzierungsmittel der GFG und der KfW
- ✓ Berücksichtigung der aktuellen Hausmeinung und Marktsituation
- ✓ Überblick Immobilienportfoliomanagement

#### Nachhaltigkeit im Private Banking

- ✓ Einführung und Erfahrungsaustausch
- ✓ Herkunft, Definition und Hintergründe
- ✓ Nachhaltigkeit vs. Private Banking
- ✓ NHPA: Pflicht oder Kür?
- ✓ Strategische Verankerung im Private Banking
- ✓ Exkurs: Impact-Messung
- ✓ Nachhaltigkeit: To Do's!
- ✓ Fazit / Zusammenfassung

#### Wie denken und handeln Unternehmer, Freiberufler und Unternehmen?

- ✓ Erkennen und Verstehen unternehmerischer Kernthemen
- ✓ Identifizierung zentraler Themen und Herausforderungen von Unternehmern
- ✓ Umgang mit komplexen Fragestellungen des Unternehmers
- ✓ Anpassung des Beratungsansatzes an verschiedene Unternehmer-Typologien
- ✓ Bedeutung des Umfelds und der Familie
- ✓ Berücksichtigung der Bedürfnisse und Entscheidungsprozesse im familiären und unternehmerischen Umfeld

#### Hinweis

- ✓ Die Abrechnung des gesamten digitalen Bausteins erfolgt über den ersten Teil.
- ✓ Die Inhalte sind Gegenstand des Kompetenznachweises "Zertifizierter VR-Private Banking Berater" (KPB).
- ✓ Dieses Modul kann nur mit dem Paket "Zertifizierter VR-Private Banking Berater" (PVPB) gebucht

 **Termin**  
15.09.2025 -  
26.09.2025

 **Ort**  
Digital

 **Preis**  
990,00 €

 **Ansprechpartner**  
Elke Kerschenlohr  
08461/650-1363  
elke.kerschenlohr@abg-bayern.de  
Nina Zacherl  
08461/650-1333  
nina.zacherl@abg-bayern.de

**Buchen**

Sechs Teile á halber Tag.

**ABG**  