

Tag 1	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Begrüßung / Einführung in das Seminar	<ul style="list-style-type: none">▪ Erwartungen der Teilnehmer an das Seminar▪ Organisation der Seminarwoche▪ Vorstellung der Dozenten
11.00 - 12.30	Grundlagen der Privaten Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none">▪ Der Markt für Private Finanzplanung▪ Finanzielle Bedürfnisse privater Haushalte▪ Bedarfsorientiertes Beraten und Verkaufen▪ Prozessorientierung des Beratens und Verkaufens
14.00 - 16.15	Beraten und Verkaufen als Prozess	<ul style="list-style-type: none">▪ Definition typischer Prozessphasen▪ Zuordnung von Inhalten zu den Prozessphasen▪ Instrumente zur Unterstützung in den einzelnen Prozessphasen
16.30 - 18.00	Erfolgreich Beraten und Verkaufen	<ul style="list-style-type: none">▪ Vertriebsregeln zum Umgang mit Kunden

Tag 2	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Finanzmathematische Grundlagen der Privaten Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none">▪ Einmalanlagen▪ Sparpläne▪ Annuitäten▪ Versicherungsmathematik
11.00 - 12.30	Instrumente und Methoden der Privaten Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none">▪ Liquiditätsstatus (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Anlagepotenzial und Liquiditätsreserve)▪ Vermögensstatus (Vermögensbilanz und Nettovermögen)▪ Vorsorgestatus (Versorgungslücken und Vorsorgematrix)
14.00 - 16.15	Fallstudie	<ul style="list-style-type: none">▪ Azubi / Berufsstarter▪ Analyse und Empfehlungen
16.30 - 18.00	Grundlagen der Gesundheitsversorgung	<ul style="list-style-type: none">▪ Gesetzliche Krankenversicherung▪ Private Krankenvollversicherung▪ Private Krankenvollversicherung vs. Gesetzliche Krankenversicherung▪ Private Krankenzusatzversicherung und Private Pflegevorsorge

Tag 3	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Grundlagen der BWL	<ul style="list-style-type: none">▪ Planung und Entscheidung als Prozess▪ Das ökonomische Prinzip▪ Break-Even-Analyse
11.00 - 12.30	Absicherung der Familie und des Einkommens (Teil 1)	Arbeitsunfähigkeit, Erwerbsminderung, Berufsunfähigkeit <ul style="list-style-type: none">▪ Gesetzliche Ansprüche▪ Ermittlung des Kundenbedarfs▪ Deckung des Kundenbedarfs
14.00 - 16.15	Absicherung der Familie und des Einkommens (Teil 2)	Todesfall, Unfall <ul style="list-style-type: none">▪ Gesetzliche Ansprüche▪ Ermittlung des Kundenbedarfs▪ Deckung des Kundenbedarfs
16.30 - 18.00	Fallstudie	<ul style="list-style-type: none">▪ Absicherung der Familie und des Einkommens

Tag 4	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Grundlagen VWL	<ul style="list-style-type: none">▪ Inflation▪ Zinsen▪ Währung und Wechselkurs
11.00 - 12.30	Vermögensmanagement	<ul style="list-style-type: none">▪ Zielsparen▪ Rendite und Risiko▪ Vermogensstreuung
14.00 - 16.15	Steuerliche Grundlage der Vermögensbildung	<ul style="list-style-type: none">▪ Abgeltungssteuer▪ Besteuerung von kapitalbildenden Lebensversicherungen
16.30 - 18.00	Übung zum Vermögensmanagement	<ul style="list-style-type: none">▪ Portfoliobildung mit Garantie▪ Beispiel zur Performancemessung▪ Bildung eines effizienten Portfolios

Tag 5	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Vermögensklassen für Private Haushalte	<ul style="list-style-type: none">▪ Klassische und innovative Ansätze zur Vermögensstrukturierung im Vergleich
11.00 - 12.30	Steuroptimierte Kapitalanlagen	<ul style="list-style-type: none">▪ Vermietete Immobilie▪ Immobilienfonds▪ Schiffsfonds
14.00 - 16.15	Übungsaufgaben und Probeklausur zur ersten Präsenzwoche	
16.30 - 18.00	Feedbackrunde zur ersten Präsenzwoche und Verabschiedung der Teilnehmer	

Tag 6	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Altersvorsorge (Teil 1)	<ul style="list-style-type: none">▪ Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung▪ Die jüngsten Rentenreformen im Überblick▪ Das Problem der Altersvorsorge aus Kundensicht
11.00 - 12.30	Altersvorsorge (Teil 2)	<ul style="list-style-type: none">▪ Ermittlung des Vorsorgebedarfs im Alter▪ Maßnahmen zur Bedarfsdeckung im Vergleich
14.00 - 16.15	Spezielle Beratungs- und Verkaufsansätze zur Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none">▪ Die intelligente Rürupstrategie▪ Altersvorsorge und Pflege▪ Methoden zur wirksamen Reduzierung des Vorsorgeaufwands
16.30 - 18.00	Kurzbeispiele zur Altersvorsorge	Besonderheiten bei <ul style="list-style-type: none">▪ Angestellten▪ Beamten▪ Selbständigen

Tag 7	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Die Immobilie als Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundlagen der Baufinanzierung▪ Konzepte zur Immobilienfinanzierung
11.00 - 12.30	Vorteilhaftigkeit der selbstgenutzten Immobilie	<ul style="list-style-type: none">▪ Miete vs. Eigenheim▪ Tragfähigkeitsbetrachtung („Kann ich mir die Miete leisten?“)▪ Modernisierung: Ansparmodell vs. Finanzierungsmodell
14.00 - 16.15	Staatliche Förderung der Immobilienfinanzierung	<ul style="list-style-type: none">▪ Eigenheimrente▪ Modernisierung zum Nulltarif
16.30 - 18.00	Fallstudie	<ul style="list-style-type: none">▪ Altersvorsorge▪ Selbstgenutzte Immobilie

Tag 8	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Kindervorsorge	<ul style="list-style-type: none">▪ Absicherung von Kindern durch gesetzliche Sicherungssysteme▪ Private Absicherung von Kindern▪ Ausbildungsvorsorge und Vermögensbildung▪ Finanzieller Handlungsbedarf im Lebenszyklus eines Kindes
11.00 - 12.30	Absicherung gegen Risiken des täglichen Lebens	<ul style="list-style-type: none">▪ Absicherung gegen Haftpflichtrisiken▪ Absicherung des Immobilienvermögens gegen Schäden▪ Absicherung des sonstigen Sachvermögens (insb. Kfz und Hausrat)
14.00 - 16.15	Private Finanzplanung für Senioren	<ul style="list-style-type: none">▪ Versicherungsbedarf von Senioren▪ Möglichkeiten der Vermögensnutzung▪ Vererben und Schenken
16.30 - 18.00	Soziale Kompetenz und Emotionale Intelligenz als Erfolgsfaktoren des Vertriebs	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundlagen und Komponenten der Sozialen Kompetenz▪ Neurophysiologische Erkenntnisse zur Erklahrung menschlichen Verhaltens▪ Techniken zur Regulierung von Emotionen▪ Grundlagen und Komponenten der Emotionalen Intelligenz

Tag 9	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Probeklausur	<ul style="list-style-type: none">▪ Bearbeitung der Probeklausur in Einzelarbeit▪ Besprechung der L6sungen in der Gruppe
11.00 - 12.30	Musterfallstudie zur Pr6fungsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none">▪ Erarbeitung eines L6sungsleitfadens in der Gruppe
14.00 - 16.15	6bung / Sprechstunde	<ul style="list-style-type: none">▪ Besprechung von Aufgaben zum Lernstoff▪ Dozenten beantworten Fragen
16.30 - 18.00	Pr6fungsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none">▪ Individuelle Vorbereitung auf die Pr6fung in Einzel- oder Gruppenarbeit