

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

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

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

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

Tag 5	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Vermögensklassen für Private Haushalte	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Klassische und innovative Ansätze zur Vermögensstrukturierung im Vergleich</li></ul>
11.00 - 12.30	Steuroptimierte Kapitalanlagen	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Vermietete Immobilie</li><li>▪ Immobilienfonds</li><li>▪ Schiffsfonds</li></ul>
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"><li>▪ Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung</li><li>▪ Die jüngsten Rentenreformen im Überblick</li><li>▪ Das Problem der Altersvorsorge aus Kundensicht</li></ul>
11.00 - 12.30	Altersvorsorge (Teil 2)	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ermittlung des Vorsorgebedarfs im Alter</li><li>▪ Maßnahmen zur Bedarfsdeckung im Vergleich</li></ul>
14.00 - 16.15	Spezielle Beratungs- und Verkaufsansätze zur Altersvorsorge	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Die intelligente Rürupstrategie</li><li>▪ Altersvorsorge und Pflege</li><li>▪ Methoden zur wirksamen Reduzierung des Vorsorgeaufwands</li></ul>
16.30 - 18.00	Kurzbeispiele zur Altersvorsorge	Besonderheiten bei <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Angestellten</li><li>▪ Beamten</li><li>▪ Selbständigen</li></ul>

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

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

Tag 9	Themenbereich	Schwerpunkte
9.00 - 10.30	Probeklausur	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Bearbeitung der Probeklausur in Einzelarbeit</li><li>▪ Besprechung der L6sungen in der Gruppe</li></ul>
11.00 - 12.30	Musterfallstudie zur Pr6fungs- vorbereitung	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Erarbeitung eines L6sungsleitfadens in der Gruppe</li></ul>
14.00 - 16.15	6bung / Sprechstunde	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Besprechung von Aufgaben zum Lernstoff</li><li>▪ Dozenten beantworten Fragen</li></ul>
16.30 - 18.00	Pr6fungsvorbereitung	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Individuelle Vorbereitung auf die Pr6fung in Einzel- oder Gruppenarbeit</li></ul>