



Die Biene. Sie profitiert von den Futterpflanzen, deren Nektar sie sammelt. Und trägt gleichzeitig durch die Bestäubung der Blüten zum Fortbestand der Pflanzen bei.

# Qualifizierungs- und Weiterbildungsangebot Alternative Sachwertinvestments

## Eine gute Qualifizierung und Weiterbildung festigt die Kundenbindung und erhöht Ihren persönlichen Erfolg!

Gerade im Themenfeld der Alternativen Sachwertinvestments ist das Angebot an fachlicher und methodischer Weiterbildung überschaubar. Nicht zuletzt um Haftungsrisiken zu reduzieren und um die Beratungsqualität zu erhöhen ist sie jedoch wie in jedem anderen Produktfeld unbedingt notwendig.

Die BWEquity bietet aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung im Vertrieb, der Analyse sowie im Fondsccontrolling von Alternativen Sachwertinvestments die Voraussetzung, Sie und Ihre Mitarbeiter in diesem Themenfeld weiterzubilden. Auf der Basis von Fachwissen gepaart mit praxisnaher Methodenkompetenz haben wir zielgruppengerechte Weiterbildungsmöglichkeiten entwickelt. Durchgeführt werden die Seminare und Trainings von einem unserer fachlich sowie methodisch qualifizierten und erfahrenen Mitarbeiter.

Nutzen Sie dieses Angebot und kommen Sie gerne für ein individuelles Angebot auf uns zu. Zur Orientierung über die für Sie wichtigen Inhalte nutzen Sie gerne unseren Auftragsklärungsbogen auf der letzten Seite dieser Broschüre. Die Konditionen und Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen Preisverzeichnis der BWEquity.



## Basiswissen: Alternative Sachwertinvestments

### Inhalte:

1. Geschichte/Statistik
2. Recht und Steuer Basiswissen (z.B. VermAnlG, KAGB, EStG)
3. Konzeptionelles Basiswissen
4. Zweitmarkt
5. Anlageklassen und Märkte
  - a. Immobilien
  - b. Schiffe
  - c. Flugzeuge
  - d. Eisenbahnen
  - e. Private Equity
  - f. Energie/Infrastruktur
  - g. Lebensversicherungs-Zweitmarkt
  - h. Wald und Agrar
  - i. Medien
  - j. Portfoliofonds

### Lernmethoden:

In Lehrvorträgen und Lehrgesprächen wird den Teilnehmern und das für die Beratungspraxis notwendige Fachwissen vermittelt. In Gruppenarbeiten werden Schwerpunkte gesetzt, die in kleinen Gruppen erarbeitet und anschließend präsentiert werden.

### Ziele:

Die Teilnehmer erlernen das für die Beratungspraxis notwendige Fachwissen rund um das Thema Alternative Sachwertinvestments. Sie lernen Zusammenhänge und Unterscheidungsmerkmale zu anderen Anlageklassen und -formen kennen sowie einzelne Investments zu beurteilen und einzuordnen.

### Nutzen:

Den Teilnehmer wird ein hohes Fachwissen und Urteilsvermögen zu Alternativen Sachwertinvestments vermittelt - sie sind in der Lage die Investments im Gesamtkontext des Anlageuniversums zu betrachten und gewährleisten dadurch eine hohe Beratungsqualität und langfristige Kundenbindung.

### Zielgruppe:

Bank-, Sparkassen-, Finanz-, Wirtschafts- und Honorarberater, Vermögensverwalter, Produktmanager, Vertriebsreferenten, Vertriebsdirektoren.

### Organisatorisches:

- Teilnehmeranzahl bis zu 15 Personen.
- Dauer 1 Tag.
- Raum mit Tische und Stühle (U-Form).
- 3 - 4 Tischgruppen für Gruppenarbeiten bzw. Arbeitsaufträge (im Raum oder 1-2 separate Gruppenarbeitsräume).
- Notwendige Medien sind Flipchart, Metaplanwand, Flipchart-Marker (vier Farben mehrfach besetzt), Metaplankarten in verschiedenen Farben.
- Heiß- und Kaltgetränke, Versorgung der Teilnehmer während des Tages.
- Vorbereitende Maßnahmen der Teilnehmer sind nicht notwendig.

*Grundsätzlich können alle Module für die Seminare auch individuell zusammengestellt werden! Die Konditionen und Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen Preisverzeichnis der BWEquity.*

## Praxistraining: Alternative Sachwertinvestments

### Inhalte:

1. Ausgangssituation
2. Zielgruppe
3. Wirtschaftliche Zusammenhänge
4. Beratungsstrategien- und Methoden
5. Risiken, Einwände und Beschwerden
6. Vorbereitung von Kundengesprächen

### Lernmethoden:

In Lehrvorträgen und Lehrgesprächen sollen in Interaktion mit den Teilnehmern Inhalte erarbeitet werden. In Gruppenarbeiten und Rollenspielen sollen potentielle Alltagssituationen realitätsnah simuliert und insbesondere schwierige Situationen (Einwände, Beschwerden) trainiert werden.

### Ziele:

Die Teilnehmer erlernen Fachwissen und Methodenkompetenzen, mit denen sie erfolgreich Alternative Sachwertinvestments in ihre Beratungsstrategie implementieren und professionell und angemessen mit Einwänden und Beschwerden umgehen können. Außerdem sollen die Teilnehmer motiviert werden, mit einer positiven Grundeinstellung an Beratungs- und Konfliktgespräche heranzugehen.

### Nutzen:

Die Teilnehmer sind fachlich sowie methodisch kompetent und gewährleisten dadurch eine hohe Beratungsqualität und langfristige Kundenbindung. Mittelfristig resultieren dadurch i.d.R. kontinuierliche Produktabsätze, mehrheitlich zufriedene Kunden und ein Rückgang von eskalierenden Kundenbeschwerden, die sonst im schlimmsten Fall in Schadensersatzprozessen vor Gericht mit einem damit zusammenhängenden wirtschaftlichen- oder Reputationsschaden des Auftraggebers enden könnten.

### Zielgruppe:

Bank-, Sparkassen-, Finanz-, Wirtschafts- und Honorarberater, Vermögensverwalter, Produktmanager.

### Organisatorisches:

- Teilnehmeranzahl bis zu 15 Personen.
- Dauer 1 Tag.
- Raum mit Stuhlkreis.
- 3 – 4 Tischgruppen für Gruppenarbeiten bzw. Arbeitsaufträge (im Raum oder 1-2 separate Gruppenarbeitsräume).
- Notwendige Medien sind Flipchart (optimal sind zwei), Metaplanwand (optimal sind zwei), Flipchart-Marker (vier Farben mehrfach besetzt), Metaplankarten in verschiedenen Farben und Formen.
- Heiß- und Kaltgetränke, Versorgung der Teilnehmer während des Tages.
- Vorbereitende Maßnahmen der Teilnehmer sind nicht notwendig. Teilnehmer sollten aber das Seminar Grundlagen/Basiswissen Alternative Sachwertinvestments besucht haben oder über die entsprechenden Grundkenntnisse verfügen.

*Grundsätzlich können alle Module für die Seminare auch individuell zusammengestellt werden! Die Konditionen und Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen Preisverzeichnis der BWEquity.*

## Expertenwissen: Alternative Sachwertinvestments

### Inhalte:

1. Recht und Steuer
  - Vertiefungsmodul a): Steuerliche Sonderfälle sowie Besteuerung im Ausland
  - Vertiefungsmodul b): Altes Steuerrecht in Sachen Medienfonds, Flugzeugleasingfonds und Schiffsfonds-Kombimodelle
2. Konzeptionelle Grundlagen
  - Vertiefungsmodul: Wichtige Kriterien eines Investments erkennen und bewerten
3. Anlageklassen und Märkte
  - Vertiefungsmodul für die Anlageklassen Immobilien, Transport und Energie/Infrastruktur, Diskussion und Beurteilung der aktuellen Marktsituationen

### Lernmethoden:

In Lehrvorträgen und Lehrgesprächen soll den Teilnehmern Expertenwissen und Detailkenntnisse vermittelt werden. In Expertendiskussionen werden aktuelle Marktgeschehnisse diskutiert und mögliche Lösungen für derzeitige Herausforderungen erarbeitet.

### Ziele:

Die Teilnehmer erlernen Expertenwissen und Detailkenntnisse rund um das Thema Alternative Sachwertinvestments. Sie sind auf dem aktuellsten Stand zu den Marktgeschehnissen und auf Augenhöhe mit anderen Experten der Branche und können Presseartikel und andere Expertenmeinungen entsprechen bewerten und einordnen.

### Nutzen:

Teilnehmer verfügen über Detailkenntnisse und können selbstbewusst ihre Meinung zu allen Themen rund um Alternative Sachwertinvestments vertreten. Sie sind in der Lage, auch detaillierte Fragen zum Themenkomplex sicher zu beantworten.

### Zielgruppe:

Spezialisierte Bank-, Sparkassen-, Finanz-, Wirtschafts- und Honorarberater, Vermögensverwalter, Produktmanager, Vertriebsreferenten, Vertriebsdirektoren, Multiplikatoren.

### Organisatorisches:

- Teilnehmeranzahl bis zu 15 Personen.
- Dauer 1 Tag.
- Raum mit Tische und Stühle (U-Form).
- Notwendige Medien sind Flipchart, Metaplanwand, Flipchart-Marker (vier Farben mehrfach besetzt), Metaplankarten in verschiedenen Farben.
- Heiß- und Kaltgetränke Versorgung der Teilnehmer während des Tages.
- Vorbereitende Maßnahmen der Teilnehmer sind nicht notwendig. Teilnehmer sollten aber das Seminar Grundlagen/Basiswissen Alternative Sachwertinvestments besucht haben oder über die entsprechenden Grundkenntnisse verfügen.

*Grundsätzlich können alle Module für die Seminare auch individuell zusammengestellt werden! Die Konditionen und Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen Preisverzeichnis der BWEquity.*

## Assistenz- Webinar / Seminar: Alternative Sachwertinvestments

### Inhalte:

1. Vorbereitung von Kundengesprächen
2. BWEquity-Plattform
3. Beratungsprozess und -protokoll

### Lernmethoden:

In einer Onlinepräsentation bzw. einem Onlinevortrag werden die wesentlichen Kenntnisse zu den Themen vermittelt. Über ein Onlinequiz bzw. Onlineumfragen wird das Wissen live abgefragt bzw. erarbeitet.

### Ziele:

Assistenzen sind in der Lage, Beratungsgespräche für die Vermögensmanager/ Vermögensberater von A – Z vorzubereiten. Sie kennen die notwendigen Unterlagen für die Beratungsgespräche und wo diese zu finden sind. Sie können Beratungsprotokoll und Zeichnungsunterlagen vorbereiten und kennen den bankinternen Beratungsprozess.

### Nutzen:

Die Assistenzen entlasten die Vermögensmanager/ Vermögensberater mit vorbereitenden und nachbereitenden Arbeiten zu den Beratungsgesprächen und schaffen somit Freiraum für eine höhere Anzahl bzw. umfangreichere Beratungsgespräche.

### Zielgruppe:

Assistent(in)en im Private Banking / Vermögensmanagement bzw. gehobenen Privatkundensegment.

### Organisatorisches Webinar:

- Teilnehmeranzahl bis zu 30 Personen.
- Computer / Tablet mit Internet-Zugang.
- Das Webinar wird über den nachfolgenden Link gestartet und sollte vorab getestet werden:  
<http://csn.konferenzstart.de/customer/bwequity/>
- Dauer Webinar 2h.

### Organisatorisches Seminar:

- Teilnehmeranzahl bis zu 15 Personen.
- Dauer 1 Tag.
- Raum mit Tische und Stühle (U-Form)

*Grundsätzlich können alle Module für die Seminare auch individuell zusammengestellt werden! Die Konditionen und Preise entnehmen Sie bitte dem aktuellen Preisverzeichnis der BWEquity.*

## Unsere Trainer und Dozenten



- Pascal Scheeff
- Leiter Vertriebsbetreuung und Qualifizierung
- Diplom-Bankbetriebswirt, Financial Consultant (FSFM)
- Certified Closed End Fund Manager (FSFM)
- Seit 2008 bei der BWEquity
- Seit 2000 Branchenerfahrung



- Jan Becker
- Regionaldirektor
- Financial Consultant (FSFM), Bankfachwirt (SBW)
- Business-Trainer (SHB)
- Seit 2007 bei der BWEquity
- Seit 2002 Branchenerfahrung



- Rike Feil
- Regionaldirektorin
- Diplom-Betriebswirtin (BA), Financial Planner (FSFM)
- Certified Alternative Real Estate Investment Manager (FSFM)
- Seit 2013 bei der BWEquity
- Seit 2006 Branchenerfahrung

## Kooperation mit der Sparkassenakademie Baden-Württemberg

Alle unsere Seminare können von Mitgliedern der Sparkassenorganisation auch über die Sparkassenakademie Baden-Württemberg in Stuttgart gebucht werden.

Darüber hinaus bieten wir gemeinsam mit der Sparkassenakademie die **Online-Seminarreihe „Fresh Up Alternative Sachwertinvestments“** an. Dabei geht es in drei Modulen in jeweils maximal zwei Stunden darum, das Fachwissen und die Methodenkompetenz jährlich auf dem Laufenden zu halten und immer „up to date“ zu sein!

Ebenso gibt es ein Modul der BWEquity zu Alternativen Sachwertinvestments im Rahmen der Ausbildung zum **Financial Consultant**.

Bitte wenden Sie sich diesbezüglich direkt an die Sparkassenakademie:

<https://www.spk-akademie.de/>



## Auftrag für Seminare und Trainings der BWEquity

Vertriebspartner / OE / Ort:	
Datum:	

### Welche kognitiven / intellektuellen Fähigkeiten sollen die Teilnehmer erlernen?

	Sehr wichtig	wichtig	unwichtig
Sicherer Umgang mit der BWEquity-Plattform			
Pflichten rund um das Beratungsgespräch und -protokoll			
Kennen und Einsetzen der notwendigen Unterlagen für Beratung und laufende Kundenbetreuung			
Historische Entwicklung von Alternativen Sachwertinvestments			
Basiswissen über die gesellschafts- und aufsichtsrechtliche Grundlagen			
Vertieftes Wissen über Gesellschafts- und Aufsichtsrecht			
Basiswissen über die steuerlichen Grundlagen			
Vertieftes Wissen zum Steuerrecht bei Alternativen Sachwertinvestments			
Vertieftes Wissen zu historischen Steuerthemen (für Bestandsfonds)			
Vertieftes Wissen zu ausländischem Steuerrecht und Spezialfällen			
Basiswissen zur Funktion / Konzeption eines Alternativen Sachwertinvestments			
Vertieftes Wissen zur Funktion / Konzeption eines Alternativen Sachwertinvestments			
Grundlagen des Zweitmarkthandels / Sekundärmarktes			
Basiswissen zu den nachfolgenden Anlageklassen			
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Immobilien</li> <li>▪ Schiffe</li> <li>▪ Flugzeuge</li> <li>▪ Eisenbahnen</li> <li>▪ Private Equity</li> <li>▪ Energie / Infrastruktur</li> <li>▪ Lebensversicherungszweitmarkt</li> <li>▪ Wald und Agrar</li> <li>▪ Medien</li> <li>▪ Portfolio / MultiAsset</li> </ul>			

Vertieftes Wissen zu den nachfolgenden Anlageklassen			
▪ Immobilien			
▪ Schiffe			
▪ Flugzeuge			
▪ Private Equity			
▪ Energie / Infrastruktur			

**Welche methodischen Fähigkeiten sollen die Teilnehmer verinnerlichen?**

	Sehr wichtig	wichtig	unwichtig
Globaler Blick auf die Kundenbeziehung und Anlagemärkte			
Wichtige Informationen zum Kunden erkennen und nutzen			
Eigenschaften, Chancen / Risiken von Sachwertinvestments visuell + verbal transportieren			
Einordnen von Sachwertinvestm. ins Kundenportfolio und die aktuelle Situation der Anlagemärkte			
Sicher und kompetent auf Beschwerden reagieren			
Sichere Reaktion und kompetenter Umgang mit Einwänden im Beratungsgespräch			
Professionelle Vorbereitung von Kundengesprächen			
Neutrale bis positive Grundhaltung zum Thema Sachwertinvestments einnehmen			
Regelmäßiges Online-Training von Kundensituationen um Fähigkeiten zu verankern			

**Bei Inhouse-Seminaren/Trainings: Welche organisatorischen und technischen Voraussetzungen stehen zur Verfügung?**

	vorhanden	nicht vorhanden
Beamer		
Projektionsfläche		
Flipchart (optimalerweise 2 Stück)		
Metaplan-/Pinnwand (optimalerweise 2 Stück)		
Moderatorenkoffer (Stifte, Metaplankarten, etc.)		
Gruppenarbeitsplätze außerhalb des Seminarraums		
Internetanschluss		
Notebook / PC		

**Sonstige Wünsche Ihrerseits:**

-----

-----

-----



**Baden Württembergische  
Equity GmbH**

Kleiner Schlossplatz 11  
70173 Stuttgart  
Telefon (0711) 1 24-42572  
Telefax (0711) 1 24-40330  
[www.bw-equity.de](http://www.bw-equity.de)  
[info@bw-equity.de](mailto:info@bw-equity.de)

Besucheradresse:  
Fritz-Elsas-Straße 31  
70174 Stuttgart