



**Seminarreihe:  
Qualifizierung zum  
„Zertifizierter Finanzberater für  
Freie Berufe / Heilberufe“**



Sparkassenakademie  
Bayern



## Einführung

Freiberufler und insbesondere solche, die in Heilberufen tätig sind, stellen für alle Finanzdienstleister unter verschiedensten Gesichtspunkten eine interessante Zielgruppe dar:

- Ihre Einkommenssituation kann regelmäßig als überdurchschnittlich bezeichnet werden.
- Ihr Bedarf an Finanzdienstleistungen erstreckt sich über die ganze Palette sowohl des Kredit- wie Anlagebereichs als auch der Cross-Selling-Produkte.
- Ihre Zahl ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Dabei gingen und gehen die stärksten Wachstumsimpulse vom Gesundheitsmarkt aus.

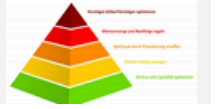
Zur systematischen und erfolgreichen Erschließung dieser Zielgruppe ist es notwendig, die Bedürfnisse und Erwartungen, aber auch die besonderen, meist hohen Ansprüche von Freiberuflern, die sich aus deren beruflichen wie privaten Umfeld ergeben, genau zu kennen und sie erfüllen zu können.

Ziel unseres Angebots ist es, dass Sie in den Aspekten

- Branchenkompetenz,
- betriebswirtschaftliches Spezialwissen,
- Produktkenntnisse sowie
- Persönlichkeit und Auftreten

Ihren Kunden auf Augenhöhe begegnen können. Unsere Seminarbausteine beinhalten daher sowohl theoretisches Basis- und Spezialwissen als auch verkäuferisches Know-How und Persönlichkeitstraining. Dabei spielen Themen wie Existenzgründung/Praxisübernahme, Planung des Investitions- und Finanzierungsbedarfs, die private Finanzierungs- und Anlagenseite des Freiberuflers eine wesentliche Rolle. Dreh- und Angelpunkt für Ihren nachhaltigen Vertriebs Erfolg ist dabei das Sparkassen-Finanzkonzept „Freie Berufe/Heilberufe“

Durch den modularen Aufbau der Seminarreihe und der anschließend möglichen Zertifizierung erhalten Sie ein ideales Instrument zur individuellen Qualifizierung und damit Personalentwicklung. Die regelmäßige Rezertifizierung zeigt im Anschluss Ihre dauerhaft hohe Kompetenz auch nach außen.



## Die Seminar-Architektur im Überblick



Grundsätzlich können Sie alle Bausteine flexibel und individuell nach Ihren Bedürfnissen kombinieren und zusammenstellen. Bitte beachten Sie jedoch stets die Teilnahmevoraussetzungen sowie die sonstigen Empfehlungen.

Sofern Sie sich zum „Zertifizierten Finanzberater für Freie Berufe bzw. Heilberufe“ weiterbilden möchten, ist der Besuch bestimmter Maßnahmen erforderlich. Weitere Informationen zur Zertifizierung finden Sie in dieser Broschüre.



### **ID 2131 Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: Fit in Finanzierungsfragen - von der Gründung bis zur Nachfolgefrage**

---

#### **Zielgruppe**

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden und Finanzierungsberater mit entsprechendem Kundenklientel.

Der vorherige Besuch des Basisbausteins ID 2130 - Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: "Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten" wird empfohlen.

#### **Ziele**

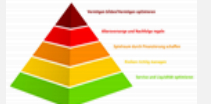
Sie analysieren die besonderen Situationen des Freiberuflers von der Existenzgründung bis zur Unternehmensnachfolgefrage. Dabei gehen Sie auch auf die Besonderheiten der Bonitätsanalyse ein. Im Fallstudientraining erarbeiten Sie sowohl auf die individuellen Wünsche des Freiberuflers abgestimmte Finanzierungsmodelle als auch weitere Inhalte für das Finanzierungsgespräch.

#### **Inhalte**

1. Finanzierungsgrundsätze
2. Finanzierungsanlässe
3. Existenzgründung
4. Finanzierungsarten
5. Risiken richtig managen für Freiberufler
6. Besonderheiten der Bonitätsanalyse der freiberuflichen Kunden
  - 6.1 Die Einnahmen-Überschussrechnung
  - 6.2 Betriebswirtschaftliche Auswertungen
7. Rating bei Freiberuflern
8. Intensivbearbeitung/Krise

#### **Dozenten**

Thomas Muthig, Stadtparkasse München  
Holger Gropengießer, Versicherungskammer Bayern



### ID 2133 Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: 'Wohin mit dem Geld?' - Vermögens- und Vorsorgelösungen

#### Zielgruppe

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden und Finanzierungsberater mit entsprechendem Kundenklientel. Die Betreuung freiberuflicher Kunden im aktiven Kundenkontakt sollte gegeben sein bzw. angestrebt werden.

Grundkenntnisse im Anlagebereich werden vorausgesetzt. Der Besuch des Basisbausteins ID 2130 - Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: "Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten" wird empfohlen.

#### Ziele

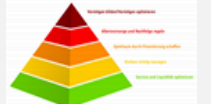
Sie erhalten einen fundierten Einblick in die vielfältigen Anlagemöglichkeiten der weltweiten Kapitalmärkte, um Ihren Kunden ein adäquater Ansprechpartner in diesem anspruchsvollen Segment zu sein. Dabei gehen Sie auch auf die steuerlichen Spezifika und die Risikoaspekte der Produktangebote ein. Sie erarbeiten für Ihre Kunden passgenaue Anlagestrategien und analysieren Wertpapierdepots. Sie erhalten darüber hinaus einen Überblick der berufsständischen Versorgungswerke, Vorsorgelösungen für Freiberufler sowie praxiserprobte Verkaufsideen.

#### Inhalte

1. Vermögensstrategien und -management
  - 1.1 Klassische Kapitalanlagen
  - 1.2 Depotanalyse und -strategien, Portfolio-Management
  - 1.3 Aktienanalysen (fundamentale Analyse und technische Analyse)
  - 1.4 Renten analysieren und bewerten
  - 1.5 Investmentfonds
  - 1.6 Sachanlagen
    - 1.6.1 Beteiligungsmodelle im In- und Ausland
    - 1.6.2 Immobilien als Kapitalanlage
  - 1.7 Strukturierte Produkte
  - 1.8 Gestaltungsmöglichkeiten bei der Vermögensübertragung
  - 1.9 Stiftungen
2. Vorsorgelösungen der Versicherungskammer Bayern
  - 2.1 Wettbewerbsanalyse
  - 2.2 Berufsständische Versorgungswerke und landwirtschaftliche Alterskassen
  - 2.3 Altersvorsorge und die steuerlichen Aspekte des Alterseinkünftegesetzes
  - 2.4 Kundenansprache und individuelle Lösungen anhand praktischer Beispiele
3. Aktuelles

#### Dozenten

Christian Nowak, Stadtparkasse Augsburg  
Harald Roth, Versicherungskammer Bayern



## ID 2134 Erfolgreich mit dem „Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe“ - das Dienstleistungsangebot für Ihren Kunden

### Zielgruppe

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer sowie Firmen-, Gewerbe- und Individualkundenbetreuer, die für die ganzheitliche Betreuung von Frei- und Heilberuflern verantwortlich sind und die im Rahmen der ganzheitlichen Beratung von den Unterstützungsmöglichkeiten des Sparkassen-Finanzkonzeptes profitieren möchten.

### Ziele

In diesem Workshop erhalten Sie umfangreiche Informationen zur Umsetzung der ganzheitlichen und strukturierten Betreuung von Frei- und Heilberuflern mit dem segmentspezifischen Sparkassen-Finanzkonzept. Sie beschäftigen sich intensiv mit der Planung, Durchführung und Nachbereitung eines strukturierten Finanzkonzeptgesprächs. Sie lernen das digitale Beratungsmedium kennen und trainieren am PC und Laptop. Zudem erlernen Sie, die Vertiefungsmodule beim Kunden vertriebsorientiert einzusetzen, um für das Verkaufsgespräch zielgerichtet eine kundengerechte Lösung vorzubereiten. Die Möglichkeit zu einem regen Erfahrungsaustausch zwischen Ihnen, den Dozenten und den anderen Teilnehmern wird diesen Workshop für Sie abrunden.

### Inhalte

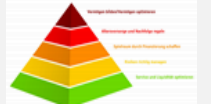
1. Die Beratungsphilosophie des Sparkassen-Finanzkonzeptes Freie Berufe / Heilberufe verstehen
2. Die Gesprächsarten kennen lernen
3. Den Beratungsprozess beherrschen
4. Kundenpotenziale und Akquisitionsanlässe erkennen
5. Das digitale Beratungsmedium verstehen und kundenorientiert einsetzen
6. Mit der neuen Beratungssystematik praxisorientiert umgehen
  - 6.1 Die Gesprächsvorbereitung, Erarbeitung von Anspracheformulierungen zur Terminvereinbarung
  - 6.2 Das Basisgespräch, Ziele und Wünsche Ihres Kunden, die spezifischen Bedarfsfelder Ihrer Klientel, Chancen aus dem Empfehlungsmanagement
  - 6.3 Die Gesprächsnachbereitung als Vorbereitung auf das Folgegespräch, weiterer Fahrplan, Einbindung von Spezialisten
7. Praxisnahe Vorbereitung auf den erfolgreichen Einsatz bei Ihrem Kunden
  - 7.1 Tipps und Kniffe zur Gesprächsführung
  - 7.2 Trainingssequenzen mit dem digitalen Finanzkonzept am PC und Laptop
8. Allgemeines Verkaufsverhalten
  - 8.1 Beziehungsmanagement
  - 8.2 Fragetechniken
  - 8.3 Einwandbehandlung
9. Praxiserfahrungsaustausch/Transfer

Sie können gerne zum Seminar ein Tablet Ihrer Sparkasse mitbringen.

Profitieren Sie von unseren praktischen Erfahrungen, nicht nur als Berater, sondern auch als Führungskraft. Nutzen Sie unsere individuellen Trainingstage im Geschäft mit Frei- und Heilberuflern. Zur Transfersicherung unterstützen wir Sie gerne an Ihrem Arbeitsplatz "vor Ort". Sprechen Sie uns an.

### Dozent

Thomas Friese, Sparkasse Vest Recklinghausen



## **ID 2135 Die besondere Herausforderung „Steuerberater“ - Partner, Multiplikator und Kunde zugleich**

### **Zielgruppe**

Freiberuflerbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden und Finanzierungsberater mit entsprechendem Kundenklientel. Die Betreuung freiberuflicher Kunden im aktiven Kundenkontakt sollte gegeben sein bzw. angestrebt werden.

### **Ziele**

Sie erlangen fundierte Kenntnisse über die Steuerberatungs-Branche. Dieses Wissen um die Besonderheiten und die Rahmenbedingungen des steuerberatenden Berufsstandes sind Ihr entscheidender Schlüssel, um mit dem Steuerberater eine langfristige, strategische Partnerschaft zu begründen - sowohl als Kunde, als Multiplikator als auch als Partner im Anlage-, Kredit- und Verbundgeschäft. Sie trainieren Ihre Fähigkeit, die Möglichkeiten und Grenzen einer erfolgreichen Zusammenarbeit mit dem steuerberatenden Berufsstand zu beurteilen und entsprechende Maßnahmen für die langfristige Kundenbindung zu konzipieren.

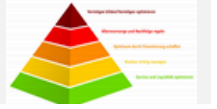
### **Inhalte**

1. Das Berufsbild des Steuerberaters
  - 1.1 Aufgaben und Tätigkeiten
  - 1.2 Ausbildungswege
  - 1.3 Berufsrecht und Berufspflichten
  - 1.4 Markt- und Konkurrenzsituation
  - 1.5 Strukturmerkmale typischer Steuerberatungskanzleien
  - 1.6 Anforderung der Mandanten
  - 1.7 Kosten- und Ertragssituation
  - 1.8 Strukturwandel in der Steuerberatungsbranche
  
2. Mit dem Steuerberater erfolgreich kommunizieren
  - 2.1 Typische Barrieren und Fehler beim Umgang
  - 2.2 Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Kommunikation und Kommunikationsstrategien
  - 2.3 Kommunikationsanlässe und -chancen
  - 2.4 Maßnahmen und Aktivitäten zur Kooperations-Pflege

### **Dozent**

Cornelius Nickert, Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Insolvenz- und Steuerrecht, Certified Valuation Analyst (IACVA)





## ID 2188 Näher am Puls des Heilberufers - Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen

### Zielgruppe

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden, Finanzierungsberater und Sachbearbeiter mit entsprechendem Kundenklientel.

### Ziele

Sie erhalten die Grundlagen über die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten des Unternehmens Arztpraxis. Neben einem Überblick über das System der Gesetzlichen Krankenversicherung werden auch der Arztberuf und die Möglichkeiten der Unternehmensgründung erläutert. Dabei werden Ihnen die verschiedenen Praxisformen und das Honorarsystem für gesetzlich Krankenversicherte vorgestellt. Ebenso werden die Zahlungsflüsse weiterer Einnahmequellen erläutert. Sie können ihr bereits vorhandenes Wissen vertiefen oder zukünftig klarer strukturiert einbringen und zeigen im Gespräch mit Ihren Kunden mehr Kompetenz in den Bereichen Krankenversicherung, Bedarfsplanung, Zulassung, Praxisformen, Praxisabgabe und -übernahme, Anstellung in Praxen, Abrechnungssysteme, Prüfwesen und dem Erkennen von Praxisrisiken. Ein weiterer Schwerpunkt ist auch Lösungsansätze für Praxisnachfolgen kennen zu lernen.

### Inhalte

1. Die gesetzliche Krankenversicherung und die Besonderheit des Systems "Vertragsärztliche Versorgung"
2. Der Arztberuf und Spezialisierungsmöglichkeiten einschließlich der Qualifikationsbeschreibung des Psychologischen Psychotherapeuten
3. Arzt in freier Praxis und Niederlassungsvoraussetzungen
  - 3.1 Der Weg in die Praxis mit Darstellung der Einflussnahme der Bedarfsplanung
  - 3.2 Zulassungsbeschränkungen und Ausnahmeregelungen versus drohendem Arztmangel
  - 3.3 Förderung von Niederlassungen
  - 3.4 Die Bedeutung des Standortes/Vertragsarztsitzes
  - 3.5 Medizinische Versorgungszentren
  - 3.6 die Alternative: Tätigkeit als angestellter Arzt in der Arztpraxis oder im MVZ
4. Neugründung oder Praxisübernahme - Analyse der jeweiligen Vor- und Nachteile
5. Ärztliche Kooperationsformen und deren Realisierung
6. Werthaltigkeit von Arztunternehmen in einem sich ändernden Nachfolgemarkt
7. Die Honorarerzielung in ärztlichen Unternehmen
  - 7.1 Inanspruchnahme des Arztes
  - 7.2 Versichertenstruktur der Patienten und deren Umsatzrelevanz
  - 7.3 Von der Leistung zur Gutschrift auf dem Bankkonto - eine Beschreibung des Abrechnungssystems und der Zahlungsflüsse
  - 7.4 Erläuterungen des aktuellen Vergütungssystems unter Einbeziehung der Chancen und Risiken geltender Abrechnungsbeschränkungen
  - 7.5 Honorarerzielungsmöglichkeiten im Rahmen der neuen Vertragslandschaft und außerhalb der gesetzlichen Krankenversicherung - Überblick
  - 7.6 Wirtschaftlichkeits- und Plausibilitätsprüfung, Regresse
  - 7.7 Die Bedeutung der Spezialisierung innerhalb der einzelnen Fachgebiete für eine erfolgreiche Praxisführung mit Darstellung der Vergütungsregelungen
8. Kostenstrukturen und Praxisrating
  - 8.1 Früherkennung leistungs- oder standortbedingter Praxiskrisen
  - 8.2 Kostensenkungsmöglichkeiten
9. Möglichkeiten und Notwendigkeiten der Zusammenarbeit Sparkasse mit
  - 9.1 Kassenärztlicher Vereinigung
  - 9.2 Berufsverbänden
  - 9.3 professionellen Beratern für Ärzte (Steuerberater, Praxisberatern ...)
  - 9.4 Versicherern
10. Zukunftsperspektiven des Gesundheitsmarktes niedergelassenen Arztes - Trends und Brancheneinschätzung

### Dozent

Franz Riedl, Regensburg



### ID 2189 Näher am Puls des Heilberufers - Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis

#### Zielgruppe

Frei- bzw. Heilberufersbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden, Finanzierungsberater und Sachbearbeiter mit entsprechendem Kundenklientel.

Wir empfehlen den vorherigen Besuch des Seminars ID 2188 "Näher am Puls des Heilberufers - Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen".

#### Ziele

Sie werden mit den aktuell geltenden Möglichkeiten, Arztunternehmen zu gründen, umzustrukturieren und zu führen, vertraut gemacht. Ihre Kenntnisse, die Sie im Seminar ID 2188 erworben haben, werden vertieft. Eine wesentliche Seminaarausrichtung liegt darin, die Honorarerzielung allgemein und für bestimmte kooperative Formen der Arztpraxis noch besser zu verstehen. Dabei lernen Sie, die sich häufig durch die Gesetzgebung ändernden Rahmenbedingungen in den Gesamtkontext einer Praxisführung einzuordnen. Verschiedene Einnahmequellen werden ebenso vorgestellt wie wichtige Praxiskennzahlen. Sie verschaffen sich auch einen Überblick über die Abrechnungsunterlagen und Informationen die ein Vertragsarzt regelmäßig erhält. Dadurch zeigen Sie Kompetenz und ein größeres Verhandlungsgeschick in den Kundengesprächen. Ein weiterer Schwerpunkt ist auch Strategien der Unternehmensausrichtung einschließlich Nachfolge in der Gruppe zu diskutieren/kennen zu lernen.

#### Inhalte

Die Übersicht dient als Grobgliederung, die jedoch vom Referenten aufgrund aktueller Gegebenheiten angepasst werden kann.

1. Überblick
  - 1.1 Das aktuelle Unternehmensumfeld des niedergelassenen Arztes mit besonderer Schwerpunktsetzung auf jüngst geänderte Bestimmungen, aktuelle Rechtsprechung und Gesetzesinitiativen
  - 1.2 Bereitschafts- und Notarzdienst
2. Die aktuelle Bedarfsplanung und die damit verbundene Auswirkung für die Praxisgründung, Anstellung, Verlegung und Übernahme
3. Vertiefte Darstellung des 2015 verschärften Nachbesetzungsrechtes bei Praxisübernahmen in gesperrten Planungsbereichen
4. Kooperative Praxisformen - Trends, Ursachen und Folgen, Besonderheiten
  - 4.1 verschiedene Berufsausübungsgemeinschaften
  - 4.2 Medizinische Versorgungszentren
  - 4.3 Praxisnetze
  - 4.4 Anstellungen
  - 4.5 Assistenten
5. Honorarerzielung im GKV-Kollektivvertrag, in kooperativen Praxisformen und in neuen Vertragsformen sowie Vertiefung der Kenntnisse über weitere Honorarerzielungsmöglichkeiten
  - 5.1 Die notwendige Einbeziehung von Abrechnungsbestimmungen bei Investitionen
6. Werthaltigkeit von Arztpraxen in einem sich ändernden Umfeld als Folge des Arztmangels aber auch der Überversorgung
  - 6.1 Praxisbewertung und Praxisentschädigung – Ansätze
  - 6.2 Nachfolgestrategien
  - 6.3 Beendigung ohne Nachfolger
7. Aktuelle Diskussionsfelder der Ärzteschaft im ambulanten Bereich einschließlich ggf. aktueller Gesetzgebung

Es werden wichtige und aktuelle Hintergrundinformationen zur Berufsausübung und der Honorarentwicklung des niedergelassenen Arztes geliefert, ohne dabei auf die konkrete verkäuferische Umsetzung im Seminar einzugehen

**Dozent**

Franz Riedl, Regensburg



## ID 2130 Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: „Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten“

### Zielgruppe

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer sowie Individualkundenbetreuer, Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, aber auch Kreditanalysten mit entsprechendem Kundenklientel. Die Betreuung freiberuflicher Kunden im aktiven Kundenkontakt sollte gegeben sein bzw. angestrebt werden.

### Ziele

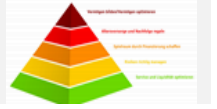
Sie lernen die Welt des Freiberuflers kennen und mögen. Sehen Sie die grundlegende Abgrenzung zu den Gewerbekunden und generieren Sie aus den gewonnenen neuen Vertriebsansätzen zusätzliche Erträge. Durch die Verknüpfung von theoretischen Lerninhalten mit praxisbezogenem Wissen erreichen Sie bei dieser hochinteressanten und anspruchsvollen Kundenklientel eine hohe Akzeptanz.

### Inhalte

1. Allgemeines
  - 1.1 Bedeutung der Zielgruppe Freie Berufe für die S-Finanzgruppe
  - 1.2 Profile der Freien Berufe
  - 1.3 Der freiberufliche Kunde als Unternehmer (Manager, aktiver Dienstleistungsersteller, Gesellschafter, Führungskraft) und Privatmann
2. Rechtliche Grundlagen rund um den Freiberufler (kein Steuerrecht!)
  - 2.1 Gesetzliche Grundlagen/Rahmenbedingungen/Standesordnungen
  - 2.2 Gesellschaftsformen (Recht) und Kooperationsformen in freien Berufen / Vorzüge und Einschränkungen dieser kennen und bewerten
  - 2.3 Versorgungswerke
3. Optimierung der Beratung: "Wie tickt der Freiberufler?"
  - 3.1 Entwicklung eines individuellen Maßnahmeplans zur Intensivierung des Kundenkontakts
  - 3.2 Berater als Beziehungsmanager
  - 3.3 Typische Problemsituationen in der Betreuung von freiberuflichen Kunden und wirkungsvolle Lösungsaspekte
4. Aktuelles zum Freiberufler
5. Erfahrungsaustausch

### Dozent

Günther Heindl, Sparkasse Passau



## ID 2195 Stets auf Augenhöhe mit dem Freiberufler: Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier

---

### Zielgruppe

Freiberuflerbetreuer, Individualkundenbetreuer, Vermögens- und Wertpapierberater, Gewerbe- und Firmenkundenbetreuer mit entsprechendem Kundenklientel. Die Betreuung der freiberuflichen Kunden im aktiven Kundenkontakt sollte gegeben sein bzw. angestrebt werden.

### Ziele

Sie sind vertraut mit den ertragssteuerlichen Besonderheiten bei Freiberuflern. Sie erkennen Beratungsbedarf und intensivieren die Beziehung zu Ihren Kunden durch Denkanstöße für Gestaltungsmöglichkeiten.

### Inhalte

1. Besteuerung der Freiberufler
  - 1.1 Das freiberufliche Betriebsvermögen (Praxiswert, Gebäude)
  - 1.2 Wertpapiere im Betriebsvermögen
  - 1.3 Die Gemeinschaftspraxis: Gewinnermittlung, Sonderbetriebsvermögen, Sonderbetriebsausgaben
  - 1.4 Beteiligungen im Privatvermögen
  - 1.5 Überentnahmeregelung, 2-Konten-Modell, 3-Konten-Modell
  - 1.6 Umwidmung einer Darlehensschuld
  - 1.7 Sonderabschreibungen für Baudenkmale
  - 1.8 Praxisveräußerung, Praxisaufgabe, Praxisübertragung

### Dozent

Karl Preiß, Dipl.-Finanzwirt (FH), Steuerberater



## ID 2187 Näher am Puls des Heilberufers: Trends, Potenziale und Risiken rund um die Praxisübernahme und -nachfolge

### Zielgruppe

Heilberuflerberater sowie Freiberufler-, Gewerbe- und Firmenkundenberater, Private Banker, Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden, Finanzierungsberater und Sachbearbeiter mit entsprechendem Kundenklientel.

### Ziele

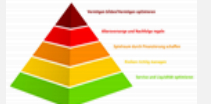
Sie erhalten wichtiges und aktuelles Hintergrundwissen, um Ihre Beratungsgespräche mit Ärzten, Zahnärzten und Apothekern "auf Augenhöhe" führen zu können. Des Weiteren analysieren und vergleichen Sie in Fallstudien (inklusive Einnahmen-/Überschussrechnungen und betriebswirtschaftlichen Auswertungen) unterschiedliche Fachgruppen, um versteckte Risiken und Chancen von Arztpraxen offenzulegen. Zusammen mit einer kompetenten Einführung in die Praxisbewertung erlaubt Ihnen dies eine gute Beurteilung des Verkehrswerts einer Praxis. Wissenswertes zu wichtigen Rechts- und Steuerrechtsfragen runden das Seminar für Sie ab.

### Inhalte

1. Allgemeines
  - 1.1 Aktuelle Trends und neue Möglichkeiten für niedergelassene Ärzte
  - 1.2 Entwicklung und Prognose der Einkommenssituation sowie des Praxiswerts
  - 1.3 Verhältnis Niedergelassener zu KV/KZV, Ärztekammer und Verbänden
  - 1.4 Verschiedenes
2. Die Abrechnung der ärztlichen Leistung
  - 2.1 Honorarquellen
  - 2.2 Gebührenordnung für Ärzte
  - 2.3 Alternative Honorarquellen
3. Der Arzt als (potenzieller) Bankkunde
  - 3.1 Arztpraxis - Kostenstruktur
  - 3.2 EÜR und Cashflow
  - 3.3 Beurteilung niedergelassener Ärzte
  - 3.4 Hintergrundwissen für die Beratung
3. Praxiswert und Praxiswertermittlung
  - 4.1 Die "neue" Ärztekammermethode
  - 4.2 Modifiziertes Ertragswertverfahren
  - 4.3 Plausibilitätsprüfungen des Praxiswerts
4. Planung der Niederlassung und Praxisabgabe
  - 3.1 Planungsschritte
  - 3.2 Steuerliche Optimierung
  - 3.3 Timing/Zeitbedarf
5. Grundlegende rechtliche Aspekte für freiberuflich tätige Mediziner
  - 5.1 Bestandteile des Praxiskaufvertrags
  - 5.2 Bestandteile des Gesellschaftervertrags
  - 5.3 Ausscheiden eines Gesellschafters
  - 5.4 Wettbewerbsverbot
  - 5.5 Realteilung
  - 5.6 Insolventer Gesellschafter

### Dozent

Prof. Dr. Stephan Klock,  
öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen



## ID 2185 Näher am Puls des Heilberufers - Erfolgreich mit Atlas Medicus

### Zielgruppe

Heilberuflerbetreuer sowie Freiberufler-, Gewerbe- und Firmenkundenberater, die Kundenverantwortung für das Segment der Heilberufler tragen, sowie Kreditsachbearbeiter die die umfangreichen Möglichkeiten der Anwendung in der Bonitätsanalyse nutzen möchten.

### Ziele

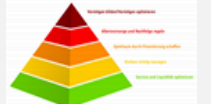
Sie erhalten einen vertriebsorientierten Überblick über den Aufbau und die Struktur der Anwendung "Atlas Medicus®". Diese können Sie während des Seminars ausführlich testen.

### Inhalte

1. ATLAS MEDICUS® als Grundlage in der Ärzteberatung
2. Möglichkeiten und Grenzen von Atlas Medicus®
3. Was erwartet die Zielgruppe von den Beratern und wie hilft ATLAS MEDICUS® dabei?
4. Überblick über ATLAS MEDICUS®
5. Erkennen von Vertriebsansätzen anhand des Einsatzes von Atlas Medicus® - Einbindung ins Sparkassenfinanzkonzept des DSGVO
6. Fallstudienarbeit: Gesprächsvorbereitung, Cross-Selling Ansätze, Gesprächsstrategie
7. Ausarbeitung und Demonstration des Mehrwertes und Nutzens von Atlas Medicus® für den Kundenbetreuer an Echkundenbeispielen aus dem Teilnehmerkreis
8. Vergleich: Atlas Medicus® - und was macht der Wettbewerb?

### Dozent

Christian Gloss, SSK München



## **ID 2058 Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe**

### **Zielgruppe**

Firmen- und Gewerbekundenbetreuer, Freiberuflerbetreuer, Existenzgründungsbetreuer, Erfahrung im gewerblichen Kreditgeschäft wird empfohlen.

### **Ziele**

Sie lernen die wichtigsten und gängigsten Förderprogramme der LfA-Förderbank Bayern, der KfW-Bankengruppe und der Landwirtschaftlichen Rentenbank und ihren vertriebs- und kundenorientierten Einsatzmöglichkeiten in der täglichen Finanzierungsberatung kennen. Neben klassischen Fremdkapitaldarlehen wird auch auf den Aspekt der Risikoreduzierung durch Haftungsfreistellung, Bürgschaften und Nachrangdarlehen eingegangen. Auf aktuelle Programmentwicklungen und -änderungen wird selbstverständlich Bezug genommen. Durch die eigenständige Bearbeitung von Praxisfällen wollen wir Ihnen auch die Gelegenheit geben, Ihr erlerntes Wissen umzusetzen und kundenindividuelle Lösungsansätze zu erarbeiten.

### **Inhalte**

1. Grundzüge, Grundbegriffe und aktuelle Entwicklung öffentlicher Förderprogramme
2. Standard- und Spezialförderprogramme
  - 2.1 LfA Förderbank Bayern
  - 2.2 KfW-Bankengruppe
3. Förderung von Existenzgründungen und Betriebsübernahmen
4. Förderung von bestehenden Unternehmen und freien Berufen
5. Umwelt- und energieeffiziente Finanzierungen in der gewerblichen Wirtschaft
6. Finanzierungsansätze und -umsetzung innovativer Investitionsvorhaben
7. Gewerbliche Förderprogramme der Landwirtschaftlichen Rentenbank
8. Möglichkeiten der Risikoreduzierung durch Haftungsfreistellung der LfA-Förderbank Bayern und der KfW-Bankengruppe
9. Verbesserung der Eigenkapitalstruktur durch Einbindung von Nachrangkapital in die Finanzierung
10. Einsatzmöglichkeiten und Voraussetzungen der Bürgschaftsinstrumente der LfA-Förderbank Bayern sowie der Bürgschaftsbank Bayern
11. Wissenstransfer anhand von aktuellen Fall- und Praxisbeispielen
12. Klärung offener Fragen und aktuelle Vertriebshinweise aus der Beratungspraxis

### **Dozent**

Johannes Siwik, BayernLB



## Individuelle Trainingstage im Geschäft mit Frei- und Heilberuflern

Profitieren Sie von unseren praktischen Erfahrungen als Berater

### Was wir Ihnen bieten:

- Sie tauschen sich intensiv mit einem erfahrenen Frei- und Heilberuflerbetreuer aus und diskutieren individuelle Problemstellungen und Handlungsbedarfe Ihrer Wahl.
- Sie entwickeln gemeinsam eine Strategie zur Vorgehensweise in der Betreuung des Frei- oder Heilberuflers, planen konkret ein Beratungsgespräch, eine Veranstaltung oder Ihre Präsentation vor dem Kunden und seinem Steuerberater.
- Sie profitieren von vielen Tipps und Anregungen für die Gestaltung Ihrer Geschäftsbeziehung zu dieser speziellen Zielgruppe.
- Die Wahl der Themen erfolgt individuell zwischen Ihnen und Ihrem Unterstützer.
- Durchführung an Ihrem Arbeitsplatz nach individueller Terminvereinbarung

## Individuell auf Sie als Führungskraft abgestimmte Begleitung

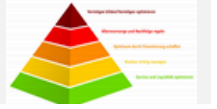
Profitieren Sie von unseren praktischen Erfahrungen...auch als Führungskraft

### Was wir Ihnen bieten:

- Sie stimmen individuell die Ihnen wichtigen Themen mit Ihrem Begleiter ab.
- Sie beleuchten z.B. den Führungsprozess, erhalten Input zu den Besonderheiten der Zielgruppe oder zu Coachingfragen, führen ein Mitarbeitergespräch oder bereiten einen Jour-Fix vor.
- Sie erhalten einen dauerhaften Mehrwert durch Austausch und Reflexion.
- Die Wahl der Themen erfolgt individuell zwischen Ihnen und Ihrem Unterstützer.
- Erfahrene Trainer aus der Sparkassen-Finanzgruppe
- An Ihrem Arbeitsplatz nach individueller Terminvereinbarung

Sprechen Sie uns an: wir beraten und unterstützen Sie gerne.





## **ID 2139 Lernerfolgskontrolle zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe/Heilberufe“**

### **Zielgruppe**

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer, die die erforderlichen Bausteine absolviert haben und sich nunmehr zertifizieren lassen möchten.

### **Ziele**

Lernerfolgskontrolle zum Erhalt des Zertifikats "Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe" bzw. "Zertifizierter Finanzberater für Heilberufe".

### **Inhalte**

Eine 90 minütige schriftliche Prüfung aus den Inhalten der jeweiligen Pflichtbausteine (s.u.).  
Eine 90 minütige mündliche Prüfung (60 Minuten Vorbereitung, 30 Minuten Kundengespräch) in Form eines Beratungsgesprächs zu einer Fallstudie zur jeweiligen Zielgruppe.

### **Termine**

Die Termine finden Sie über Bikos-Portal unter ID 2139.

Die Anmeldung zur Zertifizierung "Finanzberater für Freie Berufe" bzw. zur Zertifizierung "Finanzberater für Heilberufe" nehmen Sie bitte über die Auswahl ID 2139 entsprechend vor.

### **Für die Zertifizierung zum "Finanzberater für Freie Berufe" benötigen Sie:**

#### Pflichtbausteine

ID 2131 Fit in Finanzierungsfragen - von der Gründung bis zur Nachfolgefrage  
ID 2133 "Wohin mit dem Geld?" - Vermögens- und Vorsorgelösungen  
ID 2134 Erfolgreich mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe - das Dienstleistungsangebot für Ihre Kunden  
ID 2135 Die besondere Herausforderung Steuerberater - Partner, Multiplikator und Kunde zugleich

#### 2 Wahlbausteine aus

ID 2130 "Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten"  
ID 2195 Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier  
ID 2058 Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe

### **Für die Zertifizierung zum "Finanzberater für Heilberufe" benötigen Sie:**

#### Pflichtbausteine

ID 2131 Fit in Finanzierungsfragen - von der Gründung bis zur Nachfolgefrage  
ID 2133 "Wohin mit dem Geld?" - Vermögens- und Vorsorgelösungen  
ID 2134 Erfolgreich mit dem Sparkassen-Finanzkonzept Freie Berufe / Heilberufe - das Dienstleistungsangebot für Ihre Kunden  
ID 2188 Das Unternehmen Arztpraxis kennen und verstehen und  
ID 2189 Aktuelles und Trends aus dem Unternehmen Arztpraxis

#### 2 Wahlbausteine aus

ID 2130 "Was Sie schon immer über den Freiberufler wissen wollten"  
ID 2195 Steuerliche Besonderheiten und die Sache mit der Gier  
ID 2058 Öffentliche Finanzierungshilfen für gewerbliche Unternehmen und Freie Berufe  
ID 2187 Trends, Potenziale und Risiken rund um die Praxisübernahme und -nachfolge  
ID 2185 Erfolgreich mit "Atlas Medicus"

Für die Zertifizierung in beiden Segmenten muss ein Baustein, der für beide Segmente erforderlich ist, selbstverständlich nur einmal besucht werden.

Die Ausstellung des Zertifikats erfolgt nach erfolgreicher Lernerfolgskontrolle. Der Titel ist auf drei Jahre befristet. Im Übrigen kommt die „Zertifizierungs- und Rezertifizierungsordnung der Sparkassen-Finanzgruppe“ analog zur Anwendung.



### **ID 2141 Rezertifizierung zum „Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe/Heilberufe“**

#### **Zielgruppe**

Frei- bzw. Heilberuflerbetreuer, die Ihre Zertifizierung zum "Finanzberater für Freie Berufe" bzw. "Finanzberater für Heilberufe" erneuern lassen möchten.

#### **Ziele**

Aufrechterhaltung des Zertifikats "Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe" bzw. "Zertifizierter Finanzberater für Heilberufe".

#### **Inhalte**

Nachweis der Rezertifizierungsvoraussetzungen

#### **Hinweise**

Eine Rezertifizierung ist nach drei Jahren möglich und dient zur Aufrechterhaltung des Fachwissens. Das Zertifikat wird um drei Jahre verlängert, wenn der Inhaber folgende Punkte erfüllt:

1. Er verfügt weiterhin über praktische Erfahrungen in diesem Kundensegment.
2. Er hat innerhalb von drei Jahren an Weiterbildungsmaßnahmen (inhouse oder extern) im Umfang von mindestens drei Tagen für den Titel "Zertifizierter Finanzberater für Freie Berufe" bzw. von mindestens fünf Tagen für den Titel "Zertifizierter Finanzberater für Heilberufe" teilgenommen. Für die Re-Zertifizierung in beiden Segmenten kann der einmalige Besuch einer Weiterbildungsmaßnahme selbstverständlich in beide Segmente zugleich angerechnet werden.
3. Diese Weiterbildungsmaßnahmen sind im Bildungsprogramm der Sparkassenakademie Bayern enthalten.
4. Die Weiterbildungsmaßnahmen sollen aus verschiedenen Themengebieten der Seminarreihe stattfinden.
5. Eine regelmäßige Dozententätigkeit zu den Themen der Freien Berufe/Heilberufe wird mit maximal drei Tagen anerkannt.

Die Ausstellung des Rezertifikats erfolgt auf Antrag der Personalabteilung.

Folgende Seminare finden neben einem (erneuten) Besuch der für die Zertifizierung notwendigen bzw. möglichen Veranstaltungen Anerkennung im Rahmen der Rezertifizierung:

- ID 2025 - S-Firmenberatung - Betriebs- und Investitionsfinanzierung
- ID 2060 - Steuern in der Praxis des Firmenkundengeschäfts - Grundlagen des Steuerrechts
- ID 2075 - Direkt-Leasing für Berater
- ID 2093 - Branchen-Know-how "Zahnärzte" - mehr als Prophylaxe!
- ID 2120 - Kapitaldienstfähigkeit - Rechenwege, Beurteilung, Kommentierung
- ID 2154 - Souverän auftreten, beraten und verkaufen: Ihre "Vier Türöffner zum Erfolg" im Firmen- und Gewerkekundengeschäft – Basisseminar
- ID 2156 - Firmenkunden Vertrieb - Erfolgreich Firmen- und Unternehmenskunden gewinnen
- ID 2161 - Erfolgreiche Kundenberatung bei Unternehmensnachfolgen - Hilfestellungen rund um den Generationswechsel
- ID 2163 - Branchen-Know-how 'Apotheken' - rezeptfrei oder verschreibungspflichtig?
- ID 2181 - Souverän auftreten, beraten und verkaufen: Ihre 'Vier Türöffner zum Erfolg' im Firmen- und Gewerkekundengeschäft – Aufbauseminar
- ID 2232 - „Die elf Gebote der Ruhestandsplanung“ - die etwas andere Vorgehensweise in der Altersvorsorgeberatung im Private Banking
- ID 2249 - Spezielle Steuerfragen bei Kapitalanlagen von Topkunden
- ID 2252 - Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden: Spezielle Steuerfragen bei betrieblichen Anlegern
- ID 2258 - Vorsorge- und Vermögensmanager Firmenkunden: Anlagemanagement und Vermögensberatung
- ID 2273 - Grundlagen des Stiftungsmanagements, Akquise und Betreuung von Stiftern und Stiftungen
- ID 2276 - Mutprobe Vertrieb - Einfach mutiger verkaufen!
- ID 2279 - Was Verkäufer wirklich erfolgreich macht....!
- ID 2519 - Mentale und emotionale Stärke im Verkauf - Erfolgreich sich Selbst und andere Menschen bewegen – Die Geheimnisse persönlicher Spitzenergebnisse
- ID 2526 - Verkauf unter Profis - Kunden kaufen lassen
- ID 2532 - Erbrecht kompakt: Von der Nachfolgeplanung bis zur Nachlassabwicklung - ein Update für die Sparkassenpraxis

## Die Rezertifizierung



Selbstverständlich ist auch ein (wiederholter) Besuch der Schulungsmaßnahmen aus der Basisqualifizierung und der Spezialisierung möglich. Die Anerkennung weiterer Seminare mit engem Bezug zur Zielgruppe ist einzelfallabhängig und sollte im Vorfeld geklärt werden.

Im Übrigen kommt die „Zertifizierungs- und Rezertifizierungsordnung der Sparkassen-Finanzgruppe“ analog zur Anwendung.



## Wir sind für Sie da

### Ihr Team vom Bereich Firmenkunden, Immobilien und Kredit



**Werner Ammerl**  
Bereichsleiter  
Tel. 0871 504 – 22 78  
E-Mail:  
w.ammerl@s-akaby.de



**Johanna Böck**  
Sachbearbeiterin  
Tel. 0871 504 – 22 11  
E-Mail:  
j.boeck@s-akaby.de



**Ralf Vollmann**  
Referent  
Tel. 089 2173-2133  
E-Mail:  
Ralf.Vollmann@svb-muc.de



**Ingrid Bauer**  
Sachbearbeiterin  
Tel. 0871 504 – 23 85  
E-Mail:  
i.bauer@s-akaby.de



**Magnus Jahrstorfer**  
Referent  
Tel. 0871 504 – 23 76  
E-Mail:  
m.jahrstorfer@s-akaby.de

Wir freuen uns auf Ihre elektronische Anmeldung über BIKOS-Portal.

#### Impressum

Herausgeber  
Sparkassenakademie Bayern  
Geschäftsbereich des Sparkassenverbandes Bayern  
Bürgermeister-Zeiler-Str. 1  
84036 Landshut

Kontakt  
Telefon: 0871 504-0  
Fax: 0871 504-2300  
E-Mail: [info@s-akaby.de](mailto:info@s-akaby.de)  
[www.sparkassenakademie-bayern.de](http://www.sparkassenakademie-bayern.de)