



Steuerungsbank 2025

Weiterbildungsangebote für Meldewesen,
Interne Revision, Banksteuerung und Treasury
sowie Marketing und Vertrieb

Berufsstart
Entwicklungswege
Weiterbildung
Vorstand
Aufsichtsrat



Wichtige Hinweise



Erfüllung der Weiterbildungspflicht gemäß der IDD-Richtlinie

Die seit 20.12.2018 geltende Versicherungsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive) sieht eine jährliche Weiterbildungspflicht von 15 Zeitstunden für Mitarbeitende von Vermittlungsbetrieben (auch Banken) vor. Durch dieses Seminar erfüllen die Seminarteilnehmenden diese Weiterbildungspflicht.



Gendergerechte Sprache

Eine gendergerechte Sprache ist uns sehr wichtig. Dazu haben wir einen Prozess gestartet, der die gesamte Angebots- und Kommunikationsform der ABG betrifft. Derzeit verwenden wir aus Vereinfachungsgründen häufig geschlechtsneutrale Formulierungen oder das generische Maskulin, sprechen dabei weibliche und diverse Geschlechteridentitäten gleichermaßen an.



Impressum

Redaktion: Joachim Simon

Fotografennachweise: Marc Gilsdorf Fotografie, Garmisch-Partenkirchen; Sebastian Pieknik, Freier Fotojournalist und Fotograf, Neustadt an der Donau; Frank Baumer, B3 Mediagroup Bewegtbildkommunikation, Riedenburg

Wir danken den Teilnehmenden aus den bayerischen Genossenschaften und den Referenten für die Mitwirkung zur Erstellung des Bildmaterials.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Stand: Mai 2024

Qualitätsstandards der ABG

Bundesweite Zertifizierungen



Mit den bundesweit einheitlichen Zertifizierungen verfügen Sie über hochwertige Abschlüsse der Qualifizierungswege in der genossenschaftlichen Organisation.

Exklusivität bei verbandspolitischen Themen



Repräsentanten und Experten des GVB informieren Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen aus erster Hand über aktuelle aufsichtsrechtliche und verbandspolitische Themen sowie die Unterstützungsleistungen des GVB zu spezifischen Themen.

Hervorragende Referenten



Wir haben für Sie stets die passenden Referenten aus Hochschule, Bankpraxis, Fachbereichen des GVB, eigene oder freiberufliche Trainer oder Spezialisten aus verschiedenen Unternehmen. So können Sie sich fachlich, methodisch und persönlich weiterentwickeln.

Sehr zufriedene Teilnehmende



Die Rückmeldungen der Teilnehmenden bescheinigen uns in der Gesamtzufriedenheit, dem Praxisbezug und den Referenten sehr hohe Zufriedenheitswerte, wovon Sie profitieren werden.

Starke Partnerschaften – bundesweit



In enger Kooperation mit den weiteren genossenschaftlichen Regionalakademien und der Akademie Deutscher Genossenschaften ADG greifen wir neue Entwicklungen auf und gestalten für Sie passende Konzepte.

Praxisnähe



Bei allen Qualifizierungswegen, Seminaren und Tagungen steht der Praxisbezug stets im Vordergrund. So nutzen die Teilnehmenden in Trainingssituationen die vom Arbeitsplatz gewohnte Bankanwendung agree21 oder erhalten Lösungsansätze zu Fallsituationen und Fragestellungen am Arbeitsplatz.

Optimale Integration digitaler Angebote



Mit unseren digitalen Angeboten ermöglichen wir es Ihnen orts- und zeitunabhängig zu lernen. Das Lerntempo legen Sie selbst fest. Dies erhöht Ihre berufliche und private Flexibilität und nebenbei sparen Sie sich noch wertvolle Reisezeiten.

Unsere Werte

Lösungs- und
Zukunftsorientierung

Miteinander

Wertschätzung

Verlässlichkeit



Wir sind für Sie da!

Ihre fachlichen Ansprechpartner



Julia-Sophie Maier

- 👤 Produktmanagerin
- ☆ Marketing und Vertrieb, Online-Marketing, Social Media, Nachhaltigkeit
- ☎ 08461 650-1374
- ✉ julia-sophie.maier@abg-bayern.de



Christian Schmidtner

- 👤 Produktmanager
- ☆ Interne Revision, Controlling
- ☎ 08461 650-1337
- ✉ christian.schmidtner@abg-bayern.de



Peter Wutzer

- 👤 Produktmanager
- ☆ Meldewesen
- ☎ 08461 650-1365
- ✉ peter.wutzer@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen



Ute Beck

- 👤 Assistentin
- ☆ Interne Revision, Controlling
- ☎ 08461 650-1358
- ✉ ute.beck@abg-bayern.de



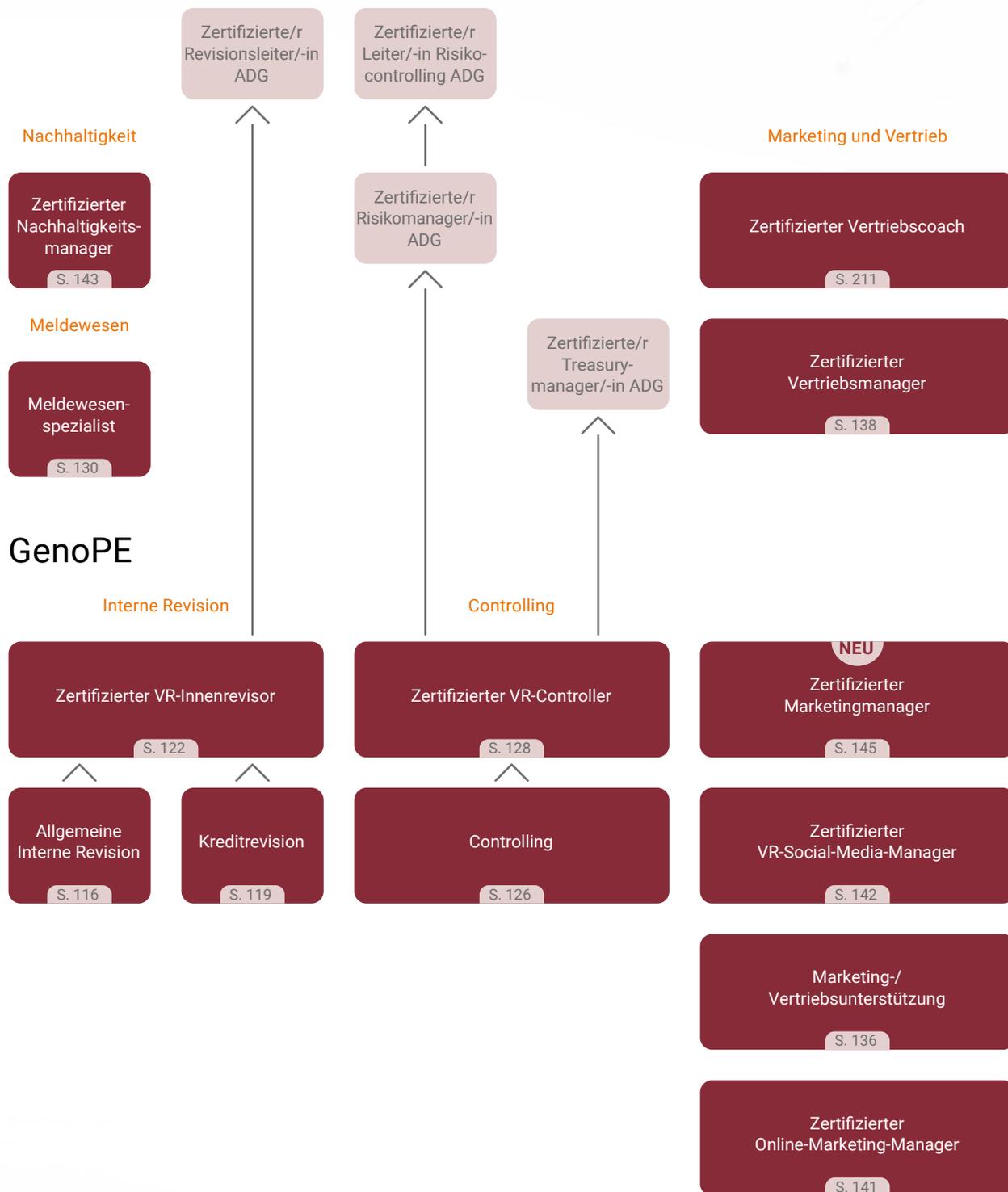
Julia Gabler

- 👤 Assistentin
- ☆ Meldewesen, Marketing und Vertrieb, Online-Marketing, Social Media, Nachhaltigkeit
- ☎ 08461 650-1320
- ✉ julia.gabler@abg-bayern.de



Karrierewege

Spezialisieren und Führen



Die jeweiligen GenoPE- und ADG-Management- und Qualifizierungsprogramme finden Sie in der Broschüre „Durchgängige Qualifizierungswege 2025“ auf den angegebenen Seiten.

Inhaltsverzeichnis

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung.....	12
Erfahrungsaustauschkreis Auslagerungsmanagement und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen	12
Sorgfaltspflichten für Vorstände.....	13
Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG.....	13
Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Grundlagenseminar	14
Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Vertiefungsseminar	14
Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager	15
Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG	16
Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk	17
Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2024	17
ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der Genossenschaftsbank“	18
Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger.....	18
Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt.BRP Rechte.....	19
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	19
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung	20
Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG.....	21
Onlineseminar: Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung	22

Beauftragtenwesen

Datenschutz.....	24
Erfahrungsaustausch Datenkontrolle und Datenqualität.....	24
Grundlagen WpHG-Compliance.....	25
Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente.....	25
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	26
KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....	26
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar	27
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....	27
Wertpapierhandelsgesetz (WpHG).....	28
Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis -	28
Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025	29
ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos.....	29
ABG-Webinar: „Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und Einhaltung von Finanzsanktionen“	30
Grundlagenseminar für Auslagerungsbeauftragte.....	30
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“	31
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprevention	31
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023) ...	32
Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor	32
Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor.....	33
Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos.....	33

Workshop WpHG-Compliance	34
Erfahrungsaustauschkreis Notfallmanagement (BCM / ITSCM).....	34
DORA - Notfallkonzept inkl. IKT-Geschäftsfortführung und Krisenmanagement.....	35
DORA - IKT-Risikomanagementrahmen inkl. Testen der digitalen operationalen Resilienz.....	35
DORA - IKT-Vorfallsmanagement.....	36
Meldewesen	
Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt Eigenmittel/-anforderungen).....	38
ABG-Webinar: Umsetzung der CRR III Teil 1 - fachliches Update und erste technische Indikationen.....	39
Interne Revision	
Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision.....	41
Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes	41
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren	42
Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren	42
ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren	43
Kreditrevision	43
Prüfungshandbuch WpHG/Depot für Neu- und Wiedereinsteiger.....	44
Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision	45
Tagung für Innenrevisoren.....	45
Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG/Depot.....	46
Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025.....	46
ABG-Webinar: Verlustfreie Bewertung Zinsbuch - Update Prüfung.....	47
Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0).....	48
Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW.....	49
ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023).....	49
ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauräger in der Krise.....	50
Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update	51
ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass.....	52
DORA: Anforderungen an die Interne Revision.....	52
Aufzeichnung: DORA: Anforderungen an die Interne Revision	53
Banksteuerung und Treasury	
Aufzeichnung: ABG-Webinar "Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken".....	55
Erfahrungsaustausch zu VR-Control	55
Kreditportfoliomodell für Eigengeschäfte.....	56
Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht.....	56
Aktuelle Fragen der Gesamtbanksteuerung.....	57
Das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft	59
ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“	59
Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren.....	60
ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Meldung der Risikotragfähigkeitsinformationen gem. FinaRisikoV zum 31.12.2023.....	60
Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts	61
Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW.....	61
Praktiker-Workshop „Treasury“	62
IRRBB- / ITS-Meldung – Konzeptionelle Hinweise der Regionalverbände	62

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement.....	64
Online Texten: Digitale Inhalte gestalten.....	64
ABG-Webinar: Online Texten - Digitale Inhalte gestalten.....	65
Photoshop.....	65
InDesign.....	66
Filialstrategie im Zeitalter der Digitalisierung - Die Rolle der Filiale in der Omnikanalbank - Strategien, Maßnahmen und betriebswirtschaftliche Bewertung.....	66
Marketingcontrolling: Von der gezielten Planung bis zur systematischen Budgetsteuerung.....	67
Erfahrungsaustauschkreis Marketing.....	67
Erfahrungsaustauschkreis Email-Marketing.....	68
Aktivierung des Jugendmarktes.....	68
Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt.....	69
Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für lokale Banken.....	69
#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur vertriebsorientierten Webseite.....	70
Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien.....	71
ABG-Webinar: Pflichtangaben auf der Webseite.....	72
ABG-Webinar "Datenschutz im Marketing und Vertrieb".....	72
Datenschutz im Marketing und Vertrieb.....	73
Expertenrunde Online-Marketing.....	73
Erfahrungsaustauschkreis Social Media.....	74
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten.....	74
Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen.....	75
ABG-Webinar: Bitcoin, Blockchain, CBDC und DeFi - Aktuelle Entwicklungen aus dem Kryptobereich.....	76
Private Banking im Fokus.....	77
ABG-Webinar: "Die Google Search Console: Was beachten? Was ist zu tun?".....	78
ABG-Webinar: "Google My Business: Tipps, Tricks und Qualitätssicherung".....	78
ABG-Webinar: "Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen".....	79
ABG-Webinar: Umgang mit schwierigen Situationen.....	79
ABG-Webinar: Prüfungsmodul "Zertifizierter VR-Online-Trainer/Moderator".....	80
Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager.....	80
ABG-Webinar: Kick-Off Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager für Teilnehmer und Interessierte.....	81
ABG-Webinar: Grundlagen des Vertriebs Erfolgs im Internet.....	81
ABG-Webinar: Marktstandards im Online-Marketing.....	82
ABG-Webinar: Operationalisierung von Online-Marketing.....	82
ABG-Webinar: Organisation von Online-Marketing im Bankenumfeld.....	83
ABG-Webinar: Meilensteine im Online-Marketing.....	83
Präsenz-Workshop mit Vorabend-Come-together.....	84
Prüfungsmodul "Zertifizierter Online-Marketing-Manager" inkl. Retrospektive.....	84
ABG-Webinar: Grundlagen Online-Marketing Recht.....	85
Workshop Datenanalyse kompakt.....	85
ABG-Webinarreihe: Grundlagen Datenanalyse.....	86
ABG-Webinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern.....	87
ABG-Webinarreihe: Good to know - Kryptowährungen.....	87

ABG-Webinar: Good to know - Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT	88
ABG-Webinar: Good to know - Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken	88
ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Möglichkeiten jenseits von Kryptowährungen	89
ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Mögliche Anwendungen im Finanzsektor	89
Digitale Fachtagung Smart Data	90
ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern	91
Smart Data zur Wirkung bringen.....	91
ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live.....	92
ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten.....	93
ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht.....	94
ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle	95
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“	96
ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung.....	97
ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager	98
ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen.....	98
ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer	99
ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“	100
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung	101
ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen, Erfolgsmessung und Best Practice“	102
ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC.....	103
ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?.....	103
ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren.....	104
ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb	104
ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen.....	105
Fachtagung Vertriebsmanagement.....	106
Professionelle Content Creation - Basic	107
Professionelle Content Creation – Advanced.....	107
Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera	108
Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung	108
Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen.....	109
ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing	109
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte	110
ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung	110
Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine	111
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post	112
Erfolgreich Verkaufen auf Social Media	113
Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten	113
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern	114
ABG-Webinar: Finanzkompass für Kundinnen: Erfolgreiche Vorsorgeplanung	115
New Work für Beratende - Die Zukunft der Beratung in der Arbeitswelt 4.0: Von Tradition zu Innovation	116
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken.....	117
ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen und (werbliche) Hürden.....	118
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media	119
ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und Budget effektiv einsetzen.....	120

ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere DSGVO	120
Digitaler Workshop: Suchmaschinenoptimierung verstehen und umsetzen	121
ABG-Webinar: Responsive-Anzeigen für Online-Marketing	121
ABG-Webinar: So erstellen Sie suchmaschinenoptimierten Content	122
ABG-Webinar: Google Ads - Kennzahlen in Kampagnen richtig bewerten.....	122
Erfahrungsaustauschkreis Social Media	123
ABG-Webinar: MarketingKI – Die Lösung für KI im Marketing der Volksbanken und Raiffeisenbanken	124
Onlineseminar: KI in der Optimierung Ihrer Marketingkampagne	125

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2025	127
Social Media Strategieentwicklung und -aktualisierung.....	128
Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone produzieren können.....	129
Social Media Deepdive.....	130
Social Media Recruiting - Next Level Recruiting - Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache.....	131
ABG-Webinar: Social Media Best Practice.....	131
Social Media Klinik - Feedback zu den eigenen Social Media und Online Marketing Kanälen	132
Social Media Ads - Wie Sie mit Social Media Werbeanzeigen mehr Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen generieren	132
Workshop Instagram.....	133
Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu Influencern machen.....	133
Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den passenden Apps und Tools mit Leichtigkeit passende Bilder und Videos für Ihre Social Media Kanäle erstellen	134
Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt	134
ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics.....	135
ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced	135
Social Media, Online Marketing und Digitalisierung für Führungskräfte	136
Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte.....	137
ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung	137
Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine	138
Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post	139
Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken	140
ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media	141
ABG-Webinar: Social Media Advertising – der Facebook Business Manager	142
Erfahrungsaustauschkreis Social Media.....	142

Steuerungsbank Weiterbildung

Themenübergreifende Angebote

Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung

Zielgruppe	Mitarbeitende, die mit der praktischen Umsetzung im Zusammenhang mit der Umsatzsteueroption bei Bankleistungen befasst sind.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden erfahren die neuesten Entwicklungen im Zusammenhang mit der Option und zu anderen umsatzsteuerlichen Themen. Ihr Wissen wird auf den aktuellen Stand gebracht, ihre bisherigen Erfahrungen bei der Durchführung der Option können sich die Teilnehmenden ggf. in kleinen Gruppen austauschen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermittlung des anteiligen Vorsteuerabzugs nach den Umsatzschlüssel ■ Neueste Erfahrungen bei Außenprüfungen ■ Diverse Anweisungen der Finanzbehörden ■ Neue Finanzgerichts- und BFH-Urteile, EuGH-Urteile z.B. zu Aufsichtsratsvergütungen ■ Praktische Themen, z.B. Vorsteuerabzug aus Rechnung mit Energiepreisbremse ■ Für die Teilnehmenden besteht die Möglichkeit bis 03.06.2024 Fragestellungen per Mail an steuer@gv-bayern.de einzureichen. Diese werden im Seminar besprochen. ■ Information, Austausch, Optimierung 	Ort -
		Anmelde-Nummer WUO
		Preis 440,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Erfahrungsaustauschkreis Auslagerungsmanagement und sonstiger Fremdbezug von IT-Dienstleistungen

Zielgruppe	Auslagerungsbeauftragte, Auslagerungsmanagement, Auslagerungsverantwortliche, Organisation, Interne Revision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstellung der Neuerungen zum Auslagerungsmanagement auf Basis der MaRisk-Novelle ■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen zum Auslagerungsmanagement ■ Erfahrungsaustausch zum Thema ZAM-AR ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<p>Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte reichen Sie Fragen mindestens 2 Wochen vorher über Mail@geno-cs.de ein.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen zur Auslagerung ■ Auslagerungsbeauftragter ■ Auslagerungsregister ■ Meldeanforderungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer und Referenten ■ Gastreferent/in von der ZAM eG 	Ort -
		Anmelde-Nummer EZAM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Sorgfaltspflichten für Vorstände

Zielgruppe	Vorstände	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die zu beachtenden rechtlichen Vorschriften nehmen zu. Den rechtlichen Rahmen zu beachten und gleichzeitig handlungsstark die Bank zu führen, ist eine Herausforderung für Vorstände. In dieser Vorstandsveranstaltung lernen Sie die in Ihrem Alltag wichtigsten rechtlichen Vorschriften und deren praktische Umsetzung kennen. Somit sind Sie sowohl gegenüber der Bankaufsicht als auch in der Öffentlichkeit auf der „sicheren Seite“. 	Termin 21.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Verhältnis Vorstand / Aufsichtsrat / Abgrenzung der Zuständigkeiten Verträge mit Aufsichtsratsmitgliedern Haftung des Vorstandes, insbesondere Anspruch auf Entlastung und Reichweite der Entlastung Incentiv Strategische Ausrichtung und deren Umsetzung im Bankbetrieb Ressort- und Gesamtverantwortlichkeit des Vorstandes Prüfung der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer RSH
		Preis 750,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler
		Dozent(en) Barbara Schlickerieder, Jörn Langhorst
		Buchen

Bankaufsichtsrechtliche Prüfungspraxis - Sonderprüfungen nach § 44 KWG

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte und Innenrevisoren	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Jährlich werden bei ca. 10 % der bayerischen Kreditgenossenschaften MaRisk-Sonderprüfungen durchgeführt und</p> <p>dabei in allen Bereichen teils erhebliche Mängel festgestellt.</p> <p>Im Rahmen der Tagung erhalten Sie Tipps aus der Praxis zur Vorbereitung und Ablauf von Sonderprüfungen.</p> <p>Ausgehend von bisher festgestellten Mängeln werden außer-dem Themen vertieft, aktuelle Entwicklungen erörtert sowie Lösungsansätze mit Ihnen diskutiert.</p>	Termin 04.06.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Ablauf einer Sonderprüfung Geschäfts- und Risikostrategien Neue Produkte und neue Märkte Risikotragfähigkeit Backtesting und Validierung Risikosteuerungs- und Controllingprozesse Organisation Kreditgeschäft Sonderprüfungen bei Kreditengagements Interne Revision 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BAR
		Preis 830,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Roland Boxhorn, Bernhard Dollinger
		Buchen

Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Grundlagenseminar

Zielgruppe	Mitarbeitende, die gem. BGV C9 „UVV-Kassen“ / BGI 819-3 als psychische Ersthelfer (nach Banküberfällen) bestellt werden sollen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden erhalten die Befähigung, für Krisenmanagement und Stressabbau nach einem Banküberfall zu sorgen. Sie können die Vorgesetzten bei der Unterweisung hinsichtlich der psychischen Folgen von Banküberfällen unterstützen (Vorgabe der BGI 819-3)	Termin 08.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung, Erwartungen, Grundbegriffe ■ Grundlagen: Stress ■ Grundlagen: Kommunikation ■ Praxis: CISM – Critical Incident Stressmanagement ■ Psychische Erste Hilfe bei Raubüberfällen: Basisregeln ■ Psychische Erste Hilfe: Hilfsmittel zur Krisenbewältigung ■ Diskussion, Ausblick 	Ort Beilngries
Hinweis	Zur Erfüllung der o.a. Bereitstellungspflicht sollte die Bank mindestens so viele psychische Ersthelfer ausbilden, dass diese je nach ihrer Größe / Verbreitungsgebiet etwa 45 Minuten nach bekannt werden des Überfalles bei den Opfern sein können. Alle zwei Jahre ist eine Auffrischung der Kenntnisse notwendig. Dazu wird den Teilnehmerinnen und Teilnehmern nach einem Jahr ein Vertiefungsworkshop angeboten.	Anmelde-Nummer AZE
		Preis 380,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Norbert W. Sepeur
		Buchen

Ausbildung zum psychischen Ersthelfer - Vertiefungsseminar

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Psychische Ersthelfende gemäß BGV C9 „UVV-Kassen“ / BGI 819-3 ■ Personen, die eine Grundeinweisung als Psychische Ersthelfende absolviert haben oder die über praktische Erfahrungen als Psychische Ersthelfende verfügen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die TeilnehmerInnen vertiefen die Befähigung, für Krisenmanagement und Stressabbau nach einem Banküberfall zu sorgen. Sie können die Vorgesetzten bei der Unterweisung hinsichtlich der psychischen Folgen von Banküberfällen unterstützen (Vorgabe der BGI 819-3).	Termin 09.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung, Erwartungen ■ Auffrischung und Vertiefung der psychologischen Grundlagen ■ Hilfestellungen Tage und Wochen nach dem Überfall ■ Mittel- und langfristige Folgen für Opfer ■ Kommunikation in Krisensituationen ■ Individuelle Stressbewältigung: Hilfsmittel für Helfer ■ Eloquentes Verhalten unter Belastung: Rollenfindung und Selbstdurchsetzung ■ Möglichkeiten und Grenzen der Psychischen Ersten Hilfe ■ praktische Übungen, Fallbeispiele, Erfahrungsaustausch ■ Diskussion, Ausblick 	Ort Beilngries
Hinweis	Auch im Seminar vertreten Sie Ihre Genossenschaftsbank. Achten Sie daher bitte auf gehobene Freizeitkleidung.	Anmelde-Nummer VAE
		Preis 380,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Norbert W. Sepeur
		Buchen

Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager

Zielgruppe

Hinweis

Die Veranstaltung ist nur als komplettes Paket (PAOMM 24001) buchbar.

Buchungen sind auch nach dem Einführungswebinar möglich, da alle ABG-Webinare aufgezeichnet werden.

Organisatorisches

Termin

-

Ort

-

Anmelde-Nummer
PAOMM

Preis
2.390,00 €

Ansprechpartner
Eva Stühler

Ansprechpartner
(organisatorisch)
Julia Gabler

Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und Innenrevision Angesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungsbereiche (Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	Rechtlicher Anwendungsbereich § 37b EStG <ul style="list-style-type: none"> ■ Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte <ul style="list-style-type: none"> • Einheitliche Ausübung • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Geschenke, Streugeschenke, Incentives • Bewirtungen • VIP-Logen • Bemessungsgrundlage insbesondere bei Veranstaltungen • Pauschalsteuer • Aufzeichnungspflichten, Mitteilungspflichten • u. a. ■ Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer <ul style="list-style-type: none"> • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Abgrenzung zu anderen Freibeträgen und Freigrenzen (insbesondere Rabattdreibetrag und 50-Euro-Grenze) • Zuwendung von Mahlzeiten, Aufmerksamkeiten • Bewertungs-/ Versteuerungswahlrecht bei Veranstaltungen • Auszeichnungspflichten • u. a. ■ Zeitpunkt der Ausübung des Wahlrechts ■ Auswirkung auf Sozialversicherung ■ Aktuelle Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen Praktische Umsetzung des § 37b EStG <ul style="list-style-type: none"> ■ Umsetzung der aktuellen Rechtslage ■ Organisations- und Handlungsanweisungen 	Anmelde-Nummer PDE
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Fondsreporting der Union Investment im Kontext der MaRisk

Zielgruppe	Controller, Innenrevisoren, Handel und Treasury	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick: Erwartungshaltung der Aufsicht ■ Rückblick: Erkenntnisse aus Sonderprüfungen ■ Einblick: Fondsreporting in der Praxis nebst Weiterentwicklungen - Ausblick: Berücksichtigung von regulatorischen Anpassungen insbesondere IRRBB, CSRBB und 8. MaRisk-Novelle 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fondsinvestments: Die Mischung macht`s ■ Regulatorische Anforderungen (MaRisk sowie RTF-Leitfaden) ■ Zusammenspiel: Union Investment – Bank ■ Neuerungen Angemessenheitsprüfung und -dokumentation ■ Fremdzifondauflösung für Spezialfonds ■ Beteiligungsrisiko / Immobilienrisiko im UI-Reporting ■ Nachhaltigkeitsrisiken in der RTF (Fokus Investmentfonds) 	Ort -
		Anmelde-Nummer FRU
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Fachtagung für Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken 2024

Zielgruppe	Angestellte Juristinnen und Juristen der bayerischen Genossenschaftsbanken und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die tagtäglich mit Rechtsthemen konfrontiert sind.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen ■ Diskussion aktueller rechtlicher Themen und Rechtsprechung aus den Bereichen Kredit-, Kreditsicherungs- und Insolvenzrecht ■ Austausch mit Mitarbeitern anderer Institute ■ Beide Referenten des Bereichs Rechtsberatung des GVB stehen während der Veranstaltung als Ansprechpartner zur Verfügung 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	Die Tagung greift aktuelle Themen wie u.a. <ul style="list-style-type: none"> ■ Phishing ■ Verzicht auf Erteilung der vollstreckbaren Ausfertigung einer Grundschuldbestellungsurkunde ■ Kündigung langfristiger Sparverträge ■ Vorfälligkeitsentschädigung bei Kündigung der Bank ■ Nominalwertprinzip bei Fusion von Genossenschaften ■ Unterlassungsanspruch wegen Schmähkritik ■ Anfechtung nach §§ 130, 131 InsO ■ Neue Abmahnungen und Inanspruchnahmen durch die Schutzgemeinschaft für Bankkunden e.V. 	Ort -
		Anmelde-Nummer JUR
		Preis 490,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

ABG-Webinar: „Das Risikoreduzierungsgesetz – Umsetzung in der Genossenschaftsbank“

Zielgruppe	Vorstände, Umsetzungsverantwortliche, Marktfolge Kredit, Innenrevision, Kreditsachbearbeiter, Meldewesen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten notwendige Informationen zur Umsetzung der Neuerungen im KWG. Schwerpunkt bilden dabei die neuen Organkreditvorschriften sowie das Themenfeld Corporate Governance. Ausgehend von der Gesetzeslage und der Verwaltungspraxis der BaFin werden die bankpraktischen Konsequenzen grundsätzlich aufgezeigt.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Neue Organkreditvorschriften ■ Ermittlung von Risikoträgern ■ Neue Anzeigevorschriften neu gewählter Aufsichtsräte; Interview ■ Eigenmittelempfehlung (EMZK) ■ Hinweise zum Finanzmarktintegritätsstärkungsgesetz (FiSG) 	Ort - Anmelde-Nummer WRIG
Hinweis	Bei weiteren technischen Fragen zum Webinar wenden Sie sich bitte an Frau Laura Heckner, laura.heckner@abg-bayern.de, Tel: 08461.650-1378	Preis 180,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Anwenderschulung ZAM-AR für Neueinsteiger

Zielgruppe	Nutzer von ZAM-AR, Neueinsteiger	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erlernen die Funktionalitäten des ZAM-AR Tool und die selbständige Anlage einer Auslagerung und Steuerungsmöglichkeiten ergänzt um einen Überblick zur regulatorischen Einordnung. Zusätzlich wird auf die von der ZAM eG gesteuerten Dienstleister eingegangen.	Termin - Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Navigation innerhalb des ZAM-AR ■ Tätigkeiten im Umfeld für die durch die ZAM gesteuerten Dienstleister ■ Eigene Verträge anlegen, importieren und einen Vertragsumlauf starten ■ Eigene Produktbewertungen, Risikoanalysen und Vertragsbewertungen erstellen ■ Eigene Dienstleister überwachen ■ Überblick über Ihre Aufgaben erhalten (z.B. Freigabe Risikoanalysen) ■ Überblick über Ihre Auslagerungen erhalten ■ Überblick über die Leistungsüberwachung Ihrer Dienstleister verschaffen ■ Umgang mit Spezialthemen wie z.B. das Auslagerungsregister 	Anmelde-Nummer ZAR Preis 850,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Hinweis	Bitte bringen Sie einen Laptop mit einer VPN-Verbindung mit.	

Anwenderschulung: Rezertifizierung mit prompt.BRP Rechte

Zielgruppe	Anwender, die bereits im produktiven Einsatz mit der browserbasierten Anwendung prompt.BRP Rechte arbeiten. Auch Interessenten für die Neueinführung oder Umstellung können einen guten Einblick in die Arbeit mit der Anwendung gewinnen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundverständnis für prompt.BRP Rechte ■ wertvolle Hinweise für die Arbeit im laufenden Betrieb ■ Tipps für die ressourcenschonende Vorbereitung und Durchführung der Rezertifizierung ■ Klärung Ihrer aktuellen Fragen ■ Erfahrungsaustausch mit anderen Anwendern 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ die Funktionen der Anwendung ■ Mitarbeiterveränderungen in prompt.BRP Rechte umsetzen ■ Pflege des Sollkonzepts ■ Vorbereitung und Ablauf künftiger Rezertifizierungen ■ Klärung von Fragen und Erfahrungsaustausch 	Ort -
		Anmelde-Nummer APP
		Preis 440,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

Zielgruppe	Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende erhalten einen tiefen Einblick in die genossenschaftliche Philosophie mit sinnstiftenden Aspekten für die neue Tätigkeit in Ihrem Haus. Einer Bank, die eben anders ist als gewöhnliche Kreditinstitute – in der Genossenschaftsbank. ■ Mitarbeitende verstehen die Unternehmensform und können diese in Gesprächen argumentativ erläutern und damit verbundene Vorteile und Nutzen überzeugend erläutern. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die genossenschaftliche Philosophie – Wie tickt eine Genossenschaft? ■ Das Wesen der Genossenschaft (GenG, Satzung, Organe) ■ Mitgliedschaft und Mitgliederförderung (nach §1 GenG) ■ Mitglieder sind die "besseren" Kunden (Loyalität und emotionale Bindung) ■ Genossenschaften als nachhaltige Wirtschaftsmodelle ■ Sinnhaft und werteorientiert handeln ■ Der Elevator Pitch – Das "Why" in 30 Sekunden erklärt 	Ort -
		Anmelde-Nummer KBE
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing ■ Marketing- und Vertriebsleitende ■ Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement 	Organisatorisches
		Termin 17.01.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente ■ Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb ■ Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien ■ Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt 	Anmelde-Nummer ZMKI
		Preis 450,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu KI im Marketing ■ Einführung zu Marketingautomatisierung und effizientem Content Management ■ KI als Instrument der Kundenakquise, -pflege und -bindung ■ KI-basierte Marketing und Vertriebsunterstützung ■ KI als Kommunikations- und Analysetool ■ Checklisten sowie wichtige Do's & Dont's ■ Best Practice-Beispiele ■ KI-Trends (bspw. Einsatz von ChatBots) 	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Prof. Dr. Meike Terstiege
		Buchten

Onlineseminar: Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachaufwendungen nach § 37B EStG

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen Personal, Rechnungswesen, Controlling, und Innenrevision	Organisatorisches
	Angesprochen sind sowohl Mitarbeiter/innen von Banken als auch von Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften.	Termin -
Ihr Nutzen	In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen zu den rechtlichen Hintergründen und zur praktischen Umsetzung der Pauschalierung von Sachzuwendungen nach § 37b EStG. Es werden insbesondere die beiden getrennten Anwendungsbereiche (Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte – Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer) der Vorschrift besprochen. Auf die Vor- und Nachteile des § 37b EStG wird eingegangen. Wenn Sie die Vorschrift noch nicht anwenden, können die Informationen eine Entscheidungshilfe sein.	Ort -
		Anmelde-Nummer OPDE
		Preis 420,00 €
Inhaltsschwerpunkte	Rechtlicher Anwendungsbereich § 37b EStG <ul style="list-style-type: none"> ■ Sachzuwendungen an Dritte und Aufsichtsräte <ul style="list-style-type: none"> • Einheitliche Ausübung • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Geschenke, Streugeschenke, Incentives • Bewirtungen • VIP-Logen • Bemessungsgrundlage insbesondere bei Veranstaltungen • Pauschalsteuer • Aufzeichnungspflichten, Mitteilungspflichten • u. a. ■ Sachzuwendungen an eigene Arbeitnehmer <ul style="list-style-type: none"> • Zusätzlichkeitsvoraussetzung • Abgrenzung zu anderen Freibeträgen und Freigrenzen (insbesondere Rabattpflichtbetrag und 50-Euro-Grenze) • Zuwendung von Mahlzeiten, Aufmerksamkeiten • Bewertungs-/ Versteuerungswahlrecht bei Veranstaltungen • Auszeichnungspflichten • u. a. ■ Zeitpunkt der Ausübung des Wahlrechts ■ Auswirkung auf Sozialversicherung ■ Aktuelle Rechtsprechung und Verwaltungsanweisungen 	Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
	Praktische Umsetzung des § 37b EStG <ul style="list-style-type: none"> ■ Umsetzung der aktuellen Rechtslage ■ Organisations- und Handlungsanweisungen 	
Hinweis	Seminarzeiten an beiden Tagen jeweils von 09.00 Uhr bis 12.00 Uhr	

Onlineseminar: Update-Workshop Umsatzsteueroption bei Bankleistungen mit praktischer Handhabung

Zielgruppe	Mitarbeitende, die mit der praktischen Umsetzung im Zusammenhang mit der Umsatzsteueroption bei Bankleistungen befasst sind.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden erfahren die neuesten Entwicklungen im Zusammenhang mit der Option und zu anderen umsatzsteuerlichen Themen. Ihr Wissen wird auf den aktuellen Stand gebracht, ihre bisherigen Erfahrungen bei der Durchführung der Option können sich die Teilnehmenden ggf. in kleinen Gruppen austauschen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermittlung des anteiligen Vorsteuerabzugs nach den Umsatzschlüssel ■ Neueste Erfahrungen bei Außenprüfungen ■ Diverse Anweisungen der Finanzbehörden ■ Neue Finanzgerichts- und BFH-Urteile, EuGH-Urteile z.B. zu Aufsichtsratsvergütungen ■ Praktische Themen, z.B. Vorsteuerabzug aus Rechnung mit Energiepreisbremse ■ Für die Teilnehmenden besteht die Möglichkeit bis 03.06.2024 Fragestellungen per Mail an steuer@gv-bayern.de einzureichen. Diese werden im Seminar besprochen. ■ Information, Austausch, Optimierung 	Ort -
		Anmelde-Nummer OWUO
		Preis 440,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidtner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Steuerungsbank Weiterbildung

Beauftragtenwesen

Grundlagen WpHG-Compliance

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen ■ Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Compliance-Funktion ■ Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte ■ Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis ■ Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze 	Termin 11.11. - 14.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	In diesem Grundlagenseminar werden insbesondere die nach § 3 WpHGMaAnzV erforderlichen Kenntnisse sowie deren praktische Anwendung zur Erlangung der notwendigen Sachkunde des Compliance-Beauftragten vermittelt.	Ort Beilngries
Hinweis	Beachten Sie bitte auch unser Seminarangebot: Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente" (BFI)	Anmelde-Nummer GCP
		Preis 1.200,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Andrea Reizuch, Thomas Öller
		Buchten

Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente

Zielgruppe	Neubestellte Compliance-Beauftragte, stellvertretende Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Fundierte Kenntnisse zu den in Banken gehandelten oder vertriebenen Finanzinstrumenten nach BT 1.1.2 Nr. 2 MaComp	Termin 03.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Vermittlung von Kenntnissen in Finanzinstrumenten (§ 2 Abs. 2b WpHG)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapieren (Aktien, Fonds, Zertifikate, Genussscheine, IHS usw.) ■ Geldmarktinstrumente ■ Derivate ■ Bezugsrechte 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BFI
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Peter Stuckert
		Buchten

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten		Termin 12.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung 		Ort Beilngries
	<ul style="list-style-type: none"> -Umsetzung und Überwachung von Vertriebsvorgaben in der Praxis ■ Wertpapiervertragsrecht <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsvertrag • Abgrenzung Beratung/beratungsfreies Geschäft ■ Aufsichtsrechtliche Anforderungen an das Wertpapiergeschäft 		Anmelde-Nummer SVB
	Wertpapiergeschäft	Preis 430,00 €	
	> Informationspflichten	Ansprechpartner Peter Wutzer	
	> Explorationspflichten	Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	
	> Wohlverhaltensregeln	Dozent(en) Thomas Öller	
		Buchen	

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

Zielgruppe	Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG und neuen MaRisk ■ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung ■ Kenntnis der aktuellen Entwicklungen bei den einschlägigen materiellen Vorschriften, die Gegenstand der Compliance-Funktion sind 		Termin 11.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fundierte Einführung in die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zur KWG/MaRisk-Compliance ■ Besprechung der Hilfsmittel des Verbunds ■ Anforderungen der Aufsicht/ MaRisk ■ Überblick zu materiellen Anforderungen (KWG, InstitutsvergütungsV, Kartellrecht, DSGVO, Korruptionsbekämpfung; neu: Regulatorik zur Nachhaltigkeit) ■ BaFin-RS 08/2023 „Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft“ 		Ort Beilngries
		Preis 430,00 €	
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	
		Dozent(en) Steffen Hahn	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchen	

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

Zielgruppe	Neubestellte Geldwäschebeauftragte	Organisatorisches Termin 20.03. - 21.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer GWG Preis 830,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Marius Götke weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchten
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles und umfassendes Grundlagenwissen in allen Bereichen des Geldwäscherechts ■ Vertiefung der Lerninhalte anhand von Praxisfällen und Klärung offener Fragen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Straftatbestand der Geldwäsche gemäß § 261 StGB ■ Aufbau und Begriffe des Geldwäschegesetzes (GwG) ■ Geldwäschebezogenes Risikomanagement (Risikoanalyse und Interne Sicherungsmaßnahmen) ■ Geldwäscherechtliche Sorgfaltspflichten ■ Funktion des Transparenzregisters ■ Aufgaben der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen („FIU“) ■ Geldwäscherechtliche Verdachtsmeldepflicht ■ Zusätzliche Pflichten für Banken nach §§ 25g - 25m KWG ■ Identifizierungspflichten nach § 154 AO und Art. 4 GTVO ■ Kontoabrufdatei nach § 24c KWG und § 93b AO ■ Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen 	

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

Zielgruppe	Erfahrene Geldwäschebeauftragte und Innenrevisoren	Organisatorisches Termin 24.04.2025 Ort Herzogenaurach Anmelde-Nummer WBG Preis 430,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Marius Götke weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchten
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles und vertieftes Expertenwissen für die Bewältigung komplexer Probleme im Berufsalltag ■ Erfahrungsaustausch mit sehr hohem Praxiswert und Klärung aktueller Fragen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick zum gesamten Geldwäscherecht ■ Vertiefte Betrachtung von Schwerpunktthemen (Risikomanagement, Sorgfaltspflichten, Unstimmigkeitsmeldungen, Verdachtsmeldungen) ■ Vertiefte Betrachtung der behördlichen Verwaltungspraxis (BaFin, BVA, FIU, BMF, EBA) ■ Aktuelle Probleme, Ereignisse und Statistiken ■ Ausblick auf zukünftige Änderungen des EU-Gesetzgebers ■ Ausführliche Diskussion und Lösung von Praxisfällen 	

Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge, Compliance-Beauftragte	Organisatorisches Termin 22.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WHG Preis 430,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Thomas Öller Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer sind in der Lage, die formalen Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes sicher anzuwenden	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsaustausch, Einführung und Überblick zu WpHG-relevanten Themen (insbesondere Kundenkategorisierung, Kundenangaben, Eignungs- und Angemessenheitsprüfung, Kundeninformationen, Zuwendungen, Interessenskonflikte, Mitarbeitergeschäfte, Compliance-Funktion). ■ Der Inhalt orientiert sich auch an den aktuellen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen. 	

Das Notfallkonzept der Bank - Die Notfallplanung in der Praxis -

Zielgruppe	Notfallverantwortliche, Mitglieder des Notfallteams, Organisatoren	Organisatorisches Termin 18.11.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer NKF Preis 430,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Ulrich Friesenegger, Thomas Stephan Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Informationen über wesentliche Inhalte eines Notfallkonzepts ■ Grundkenntnisse von Möglichkeiten zur Dokumentation des Notfallkonzepts ■ Grundkenntnisse über die Durchführung von Notfalltests und die Berücksichtigung der Testergebnisse im Notfallkonzept 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Generelle Anforderungen an ein Notfallkonzept ■ (Aufsichts-)rechtliche Grundlagen ■ Wesentliche Risikofelder ■ Zusammenhänge zwischen Notfallkonzept und IT-Sicherheitskonzept ■ Möglichkeiten der Dokumentation des Notfallkonzeptes und der Notfallplanung ■ Durchführung von Notfalltests und die Verarbeitung der Erkenntnisse aus den durchgeführten Tests ■ Erarbeitung von konkreten Maßnahmenempfehlungen in der Gruppe ■ Die Schulung von gängigen Software-Tools bildet keinen Schwerpunkt der Veranstaltung. 	

Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025

Zielgruppe	Innenrevisor*innen, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind. Organisator*innen und/oder Administrator*innen, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2024/2025 vorbereiten wollen.	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ effektive Vorbereitung der IT-Prüfung ■ Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen ■ Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten ■ Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht 	Ort -
		Anmelde-Nummer WSI
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wesentliche Prüfungsinhalte und Anforderungen der Prüfungsschwerpunkte für die Saison 2024/2025 ■ Informationen über die Herangehensweise zur Bearbeitung der IKS-Checkliste ■ Umsetzung und Anforderungen in der Praxis 	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vordstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die <ul style="list-style-type: none"> • für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind • sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den neuen MaRisk/BAIT aus Sicht der Aufsicht beschäftigen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos ■ Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank ■ Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben ■ Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben ■ Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus den BAIT 	Ort -
		Anmelde-Nummer WSREP
		Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Methodik und Systematik des neu gestalteten ICT-Fragebogens der Bundesbank ■ Erläuterungen zu den angeforderten Informationen ■ Hilfestellung zum Ausfüllen des Fragebogens der Bundesbank zum ICT-Risiko (ICT-Risikobewertung im Rahmen des SREP) auf Basis des veröffentlichten BVR-Leitfadens ■ Hinweise zu den zugrundeliegenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen ■ Beschaffung der notwendigen Informationen innerhalb der Bank ■ Plausibilisierungsmöglichkeiten ■ Darstellung von Beispielen 	

ABG-Webinar: „Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und Einhaltung von Finanzsanktionen“

Zielgruppe	Geldwäschebeauftragte, Compliance-Beauftragte, Innenrevisoren, zuständige Marktfolgemitarbeiter	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständliche Übersicht zu den derzeit gültigen gesetzlichen Vorgaben bei der Identifizierung von Ukraine-Flüchtlingen und der Einhaltung von Finanzsanktionen ■ Tipps zur kurzfristigen Umsetzung der Vorgaben ■ Diskussion und Beantwortung von Fragen aus dem Arbeitsalltag 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Erfüllung der allgemeinen und ggf. verstärkten Sorgfaltspflichten des Geldwäscherechts gegenüber Ukraine-Flüchtlingen (§§ 10 - 15 GwG; §§ 25j - 25k KWG; BaFin-Vorgaben), insbesondere die geldwäscherechtliche Identifizierung und die ggf. erforderliche Abklärung der Herkunft der Vermögenswerte ■ Die Einhaltung der massiven und komplizierten Finanzsanktionen gegen die Russische Föderation und die Republik Belarus sowie gegen deren jeweilige Staatsbürger und Einwohner, insbesondere die Ausgestaltung der Beschränkungen zur Entgegennahme von Einlagen 	Ort -
		Anmelde-Nummer WAUK
		Preis 160,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Grundlagenseminar für Auslagerungsbeauftragte

Zielgruppe	Neu bestellte Auslagerungsbeauftragte	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kenntnis der aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach KWG, AnzV und neuen MaRisk ■ Abgestimmte Auslegung aus Sicht von Aufsichtsrecht und Prüfung ■ Aufgabenkreis des Auslagerungsbeauftragten ■ Umsetzung in der Praxis 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundzüge des Auslagerungsrechts ■ Gesetzliche Regelungen und Verwaltungspraxis der BaFin ■ Abgrenzung Auslagerung – sonstiger Fremdbezug ■ Behandlung von Softwarebezug ■ Risikoanalyse – Mindestinhalt und Praxis ■ Was gehört in jeden Auslagerungsvertrag? ■ Aufgaben des Auslagerungsbeauftragten ■ Klärung Ihrer Fragen ■ Anforderungen aus dem KWG sowie den MaRisk und BAIT 	Ort -
		Anmelde-Nummer ALB
		Preis 390,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen. ■ Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control. ■ Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do's. ■ Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren. 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsbuchbarwert als wesentliche Größe in vielen Auswertungsdimensionen ■ Was verursacht die Veränderungen im Zinsbuchbarwert (Werttreiber)? ■ Quantifizierung der Zinseffektes und der synthetischen Kassen, z. B. Kundengeschäft und Eigengeschäft ■ Nutzung der Module von VR Control zur Analyse ■ Formulierung von betriebswirtschaftlichen Ergebnisinterpretationen 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer WVAZ
		Preis 220,00 €	
		Ansprechpartner Christian Schmidner	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	

ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geldwäschebeauftragte / Stellvertreter (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen) ■ Innenrevisoren (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen) 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hilfestellung zur Umsetzung des neuen Konzepts zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention – „Backtesting“ (vgl. BVR-Rundschreiben v. 22.01.2024) ■ Beantwortung von Fragen aus der Praxis 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsrechtlicher Hintergrund ■ Erwartungshaltung der Aufsicht ■ Konkrete Umsetzung in der Bank 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer WMSG
		Preis 200,00 €	
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Leiter Marktfolge Passiv ■ Interne Revision ■ Compliance 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governance von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.	Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<p>Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governance von:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Bankprodukten -Zahlungsdiensten <p>Anforderungen an die internen Kontrollsysteme / interne Prozesse</p> <p>Produkthersteller</p> <p>Produktverteiler</p> <p>Funktionen und Strategien für die Konzeption, Markteinführung und Überprüfung dieser Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus</p> <p>Verfahren, die sicherstellen, dass den Interessen, Zielen und Eigenschaften des Zielmarktes entsprochen wird</p>	Anmelde-Nummer WÜGB
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	<p>Dozenten:</p> <p>Steffen Hahn, GVB</p> <p>Markus Rättsch, GVB</p>	

Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor

Zielgruppe	<p>Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, IKT-Drittparteienmanagement bzw. Auslagerungsmanagement, IT-Revision, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ für die Umsetzung der DORA-Anforderungen in der Bank verantwortlich sind ■ sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards sowie bereits bekannte Anforderungen und aktuell noch offenen Themenstellungen ■ Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA 	Anmelde-Nummer WDORA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards ■ Wichtige Begriffe zu DORA ■ IKT-Drittparteienmanagement ■ IKT-Risikomanagementrahmen ■ Management und Meldung von IKT-Sicherheitsvorfällen ■ Test der digitalen operationalen Resilienz ■ Handlungsbedarf sowie geplante Unterstützung und Arbeitshilfen aus dem Verbund 	Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Aufzeichnung Onlineseminar: DORA - Ein Überblick über die EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz im Finanzsektor

Zielgruppe	<p>Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, IKT-Drittparteienmanagement bzw. Auslagerungsmanagement, IT-Revision, die</p> <ul style="list-style-type: none"> für die Umsetzung der DORA-Anforderungen in der Bank verantwortlich sind sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards sowie bereits bekannte Anforderungen und aktuell noch offenen Themenstellungen Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA 	Ort -
		Anmelde-Nummer ADORA
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards Wichtige Begriffe zu DORA IKT-Drittparteienmanagement IKT-Risikomanagementrahmen Management und Meldung von IKT-Sicherheitsvorfällen Test der digitalen operationalen Resilienz Handlungsbedarf sowie geplante Unterstützung und Arbeitshilfen aus dem Verbund 	Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Hinweis	Das Onlineseminar WDORA 24002 am 30.04.2024 wird aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.	

Aufzeichnung ABG-Webinar: SREP-Bewertung - Unterstützung zum Fragebogen der Bundesbank zur Beurteilung des ICT-Risikos

Zielgruppe	<p>Vorstände und Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Revision, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und Notfallmanagement, die</p> <ul style="list-style-type: none"> für das Befüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank verantwortlich sind sich mit der Auslegung der Anforderungen aus den neuen MaRisk/BAIT aus Sicht der Aufsicht beschäftigen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Besseres Verständnis des Fragebogens der Bundesbank zur Beurteilung des IT-Risikos Mögliche Zeitersparnis beim späteren Ausfüllen des ICT-Fragebogens der Bundesbank Vermeidung von unnötigen Rückfragen der Bundesbank aufgrund unvollständiger Angaben Bestenfalls: Vermeidung von unnötigen SREP-Zuschlägen aufgrund mangelhafter Angaben Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus den BAIT 	Ort -
		Anmelde-Nummer ASREP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Methodik und Systematik des neu gestalteten ICT-Fragebogens der Bundesbank Erläuterungen zu den angeforderten Informationen Hilfestellung zum Ausfüllen des Fragebogens der Bundesbank zum ICT-Risiko (ICT-Risikobewertung im Rahmen des SREP) auf Basis des veröffentlichten BVR-Leitfadens Hinweise zu den zugrundeliegenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen Beschaffung der notwendigen Informationen innerhalb der Bank Plausibilisierungsmöglichkeiten Darstellung von Beispielen 	Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Hinweis	Die Aufzeichnung steht Ihnen ab 30.04.2024 im Kursraum auf VRBildung zur Verfügung.	

Workshop WpHG-Compliance

Zielgruppe	Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Meinungs- und Erfahrungsaustausch ■ Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme ■ Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen ■ MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen ■ Neuerungen im WpHG 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen über die Pflichten und Aufgaben des Compliance-Beauftragten ■ Aktuelle Informationen und Erfahrungsaustausch ■ Aktuelle Erkenntnisse aus der Prüfung ■ Besprechung und Diskussion Ihrer eingereichten Fragen 	Ort -
Hinweis	<p>Wichtiger Hinweis:</p> <p>Der Workshop Compliance lebt vom Erfahrungsaustausch. Wir bitten Sie daher, Themen aus Ihrer Praxis als Compliancebeauftragter, die Sie mit anderen Kolleginnen und Kollegen besprechen möchten, an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.</p>	Anmelde-Nummer WCP
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Erfahrungsaustauschkreis Notfallmanagement (BCM / ITSCM)

Zielgruppe	Mitarbeiter, die für das Notfallmanagement verantwortlich sind, Mitglieder der Notfallteams	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensiver Erfahrungsaustausch ■ Sie bauen Ihr Netzwerk weiter aus ■ Sie erhalten wertvollen Input für Ihre praktische Arbeit im Notfallmanagement 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Anforderungen an ein Notfallkonzept (Update zu Vorgaben der Bankenaufsicht und Anforderungen aus einschlägigen Standards) ■ Aktuelle Prüfungsfeststellungen aus Sonderprüfungen zum Notfallmanagement ■ Tipps und Beispiele für die praktische Arbeit beim Aufbau und bei der Fortschreibung des Notfallkonzepts ■ Erfahrungsaustausch zur Anwendung ForumBCM ■ Austausch zum Umgang mit der neuen BVR-Prozesslandkarte im Notfallmanagement ■ Ansätze zur Umsetzung der EU-Verordnung DORA im Notfallmanagement ■ Beantwortung der im Vorfeld eingereichten Teilnehmerfragen ■ Beantwortung / Klärung der im Seminar gestellten Teilnehmerfragen 	Ort -
Hinweis	<p>Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte senden Sie Ihre Fragen und Themenwünsche bis spätestens zwei Wochen vor der Veranstaltung an mail@Geno-CS.de und geben Sie dabei im Betreff „Einreichung Thema für den Erfa-Kreis Notfallmanagement“ an.</p>	Anmelde-Nummer ENM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

DORA - Notfallkonzept inkl. IKT-Geschäftsfortführung und Krisenmanagement

Zielgruppe	Notfallbeauftragte / Informationssicherheitsbeauftragte, Mitarbeitende im Bereich Business Continuity Management, IT-Administration, Organisation, Prozessorganisation . Krisenmanagementfunktion	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die EU-Verordnung DORA und die ergänzenden Regulierungsstandards in Hinblick auf das Notfall- und Krisenmanagement ■ Sie lernen die Grundlagen zum Krisenmanagement unter Berücksichtigung der DORA Anforderungen kennen ■ Sie erhalten wertvollen Input für Ihre praktische Arbeit im Notfall- und Krisenmanagement 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Neue und aktuelle Anforderungen an ein Notfallkonzept inkl. IKT-Geschäftsfortführung und Krisenmanagement ■ Ansätze zur Umsetzung der EU-Verordnung DORA im Bereich Notfall- und Krisenmanagement. ■ Einordnung des Krisenmanagements in die Unternehmensorganisation ■ Erstellung von Krisenkommunikationsplänen ■ Systematik einer Krisenstabsübung 	Ort -
		Anmelde-Nummer DORA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

DORA - IKT-Risikomanagementrahmen inkl. Testen der digitalen operationalen Resilienz

Zielgruppe	Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb und IT-Notfallmanagement, die	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ für die Umsetzung der DORA-Anforderungen für den IKT-Risikomanagementrahmen und zum Testen der digitalen operationalen Resilienz in der Bank verantwortlich sind ■ sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	DORA-Themenbereiche: <ul style="list-style-type: none"> ■ Governance und Organisation ■ IKT-Risikomanagementrahmen ■ IKT-Systeme, -Protokolle und -Tools ■ Identifizierung ■ Schutz und Prävention ■ Erkennung ■ Reaktion und Wiederherstellung, Richtlinie und Verfahren zum Backup sowie Verfahren und Methoden zur Wiedergewinnung und Wiederherstellung (nur als Überblick) ■ Lernprozesse und Weiterentwicklung ■ Kommunikation ■ Testen der digitalen operationalen Resilienz 	Ort -
		Anmelde-Nummer DORIM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

DORA - IKT-Vorfallsmanagement

Zielgruppe	<p>Führungskräfte sowie Verantwortliche aus den Bereichen Informationsrisiko-/Informationssicherheitsmanagement, IT-Management, IT-Organisation, IT-Betrieb, PSD2-Meldeverantwortliche, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ für die Umsetzung der DORA-Anforderungen zur Definition, Erkennung, Behandlung, Klassifizierung und Berichterstattung IKT-bezogener Vorfälle in der Bank verantwortlich sind ■ sich mit den Anforderungen aus der neuen EU-Verordnung zur digitalen operationalen Resilienz beschäftigen 	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer DOVOM</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td style="text-align: center;">400,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td style="text-align: center;">Peter Wutzer</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td style="text-align: center;">Ute Beck</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	-	Ort	-	Anmelde-Nummer DOVOM		Preis	400,00 €	Ansprechpartner	Peter Wutzer	Ansprechpartner (organisatorisch)	Ute Beck
Organisatorisches																
Termin	-															
Ort	-															
Anmelde-Nummer DOVOM																
Preis	400,00 €															
Ansprechpartner	Peter Wutzer															
Ansprechpartner (organisatorisch)	Ute Beck															
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Update zur Umsetzung der Anforderungen aus DORA zur Definition, Erkennung und Behandlung, Klassifizierung und Berichterstattung IKT-bezogener Vorfälle ■ Erkennen von Handlungsbedarf aufgrund aufsichtsrechtlicher Anforderungen aus DORA 															
Inhaltsschwerpunkte	<p>DORA-Themenbereiche:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozess für die Behandlung IKT-bezogener Vorfälle ■ Klassifizierung von IKT-bezogenen Vorfällen und Cyberbedrohungen ■ Meldung schwerwiegender IKT-bezogener Vorfälle und freiwillige Meldung erheblicher Cyberbedrohungen ■ Zahlungsbezogene Betriebs- oder Sicherheitsvorfälle 															

Steuerungsbank Weiterbildung

Meldewesen

Erfahrungsaustausch Meldewesen (Schwerpunkt Eigenmittel/-anforderungen)

Zielgruppe	Mitarbeiter im Meldewesen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachgerichteter Austausch mit Meldewesenverantwortlichen anderer Institute sowie Vertretern von Atruvia und Verband ■ Adressierung von Fragestellungen aus der Praxis ■ Vorstellung technischer Tipps und Hinweise ■ Information über aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachlicher und technischer Rahmen der Meldung (Eigenmittel / Eigenmittelanforderungen) ■ Austausch zu aktuellen Themen ■ Technische Tipps ■ Ausblick zu aufsichtsrechtlichen Neuerungen 	Ort -
		Anmelde-Nummer EMSE
		Preis 780,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Umsetzung der CRR III Teil 1 - fachliches Update und erste technische Indikationen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende Meldewesen ■ Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung ■ Mitarbeitende Marktfolge Aktiv / QSA ■ Mitarbeitende Interne Revision 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p> <p style="text-align: right;">Ort -</p> <p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer UCRR</p> <p style="text-align: right;">Preis 350,00 €</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p>
Ihr Nutzen	<p>In Anbetracht der aufsichtlichen Umsetzungs- / Anwendungspflicht aus der Umsetzung der CRR III zum 01.01.2025, ist es wichtig spätestens ab Sommer 2024 die Auswirkungen auf die Bank zu betrachten sowie anstehenden Arbeiten anzugehen.</p> <p>Das ABG-Webinare setzt Sie über den aktuellen Stand zur Umsetzung der CRR III im Verbund in Kenntnis. Und es gibt Ihnen wichtige Informationen für die vorbereitenden Tätigkeiten in Ihrer Genossenschaftsbank.</p> <p>Hierbei werden die fachlichen Informationen Ihres Prüfungsverbandes mit ersten Aussagen zur technischen Umsetzung verbunden. Den Schwerpunkt bilden in diesem Seminar die fachlichen Aspekte.</p> <p>Im Herbst 2024 folgt eine weitere Veranstaltung zur Umsetzung der CRR III (Teil 2 - aktuelle und konkrete Umsetzungsempfehlungen) in welcher dann vor allem die technische Umsetzung seitens der Atruvia AG sowie die konkrete Meldegestaltung im Mittelpunkt stehen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung und aktueller Umsetzungsstand zur CRR III ■ Der neue Kreditrisikostandardansatz (KSA) ■ Der neue OpRisk-Ansatz ■ Anpassungen an Meldewesen und Offenlegung ■ Unterstützungsleistungen aus dem Verbund ■ Erste technische Hinweise der Atruvia AG ■ Ihre Fragen 	

Steuerungsbank Weiterbildung

Interne Revision

Datenschutz - Prüfung durch die Interne Revision

Zielgruppe	Innenrevisoren	Organisatorisches Termin 08.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer DAP Preis 430,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Michael Knapp Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ganzheitlicher Einblick in den Datenschutz, die IT-Sicherheit und das IT-Management sowie den dazugehörigen technischen und rechtlichen Grundlagen ■ Vermittlung von Prüfungsansätzen zu den Vorschriften des Datenschutzes in einer Kreditgenossenschaft unter Berücksichtigung der aufsichtsrechtlicher Anforderungen (BAFIN und LDA) 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche, technische und organisatorische Grundlagen zum Datenschutz ■ Gefahren und Bedrohungen für die IT, Daten und dem Aufzeigen datenschutzrechtlicher und aufsichtsrechtlicher Konsequenzen ■ Umgang mit Sozialen Netzwerken, mobilen Geräten, BYOD, Heimarbeit ■ Datenschutzmanagement ■ Richtlinien zum Datenschutz und der IT-Sicherheit ■ Prüfungsansätze der Internen Revision anhand von Prüffeldern und dem Aufzeigen von Handlungsempfehlungen 	

Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes

Zielgruppe	Innenrevisoren, Mitarbeiter Marktfolge Wertpapier	Organisatorisches Termin 09.10. - 10.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer DPP Preis 830,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Andrea Reizuch, Birgit Wischnewski Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten aktuelle Informationen und Kenntnisse im Spezialgebiet der Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäftes	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsgrundlagen zur Prüfung des Wertpapierdienstleistungs- und Depotgeschäft ■ Risikoorientierter Prüfungsansatz ■ Steuerung und Prüfung des WP2-Systems ■ Listebearbeitung und Listenprüfung/ Überwachungsplan ■ Aktuelle Fragen ■ Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Bitte mitbringen	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) des BVR (Umsetzungsleitfaden) <ul style="list-style-type: none"> • Wertpapierhandelsgesetz • Verordnung zur Konkretisierung der Verhaltensregeln und Organisationsanforderungen für Wertpapierdienstleistungsunternehmen (Wertpapierdienstleistungs-Verhaltens- und Organisationsverordnung, WpD-VerOV) 	

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer EVI Preis 460,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsetzungsempfehlungen zur 8. MaRisk-Novelle ■ Sonstiges 	
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.	

Hersbrucker Jahresabschlussprogramm für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren, die den Jahresabschluss, die Steuerberechnung und die Anlagen zum Prüfungsbericht prüfen.	Organisatorisches Termin 28.01. - 29.01.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer HFI Preis 1.050,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Christoph Schlelein
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer lernen die Inhalte des Programms und Prüfungsansätze kennen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenversorgung (Anforderung und Abstimmung) ■ Bearbeitung der Aufstellungen zu den Bilanzpositionen ■ Bearbeitung der Anlagen zum Prüfungsbericht ■ Ausdruck der Originalformulare ■ Analysesystem ■ Offenlegungsbericht ■ Programmm Zusammenhänge und Abhängigkeiten aufzeigen ■ Prüfungsansätze aufzeigen ■ Datenversorgung Prüfungsbericht 	
Hinweis	Sinnvoll ist es, eine Datensicherung des eigenen Jahresabschlusses mitzubringen.	

Buchen

ABG-Webinar: Jahresabschlussprüfung für Innenrevisoren

Zielgruppe	Mitarbeiter der Internen Revision die den in agree21Finanzen-Accounting aufgestellten Jahresabschluss 2024 prüfen sollen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ sicherer Umgang mit den geänderten Rahmenbedingungen in der Jahresabschlussprüfung ■ Erläuterungen und Hilfestellung zu allgemein bestehenden Praxisproblemen 	Termin 27.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	Die konkreten Inhalte werden nachgereicht	Ort Digital
		Anmelde-Nummer JAPI
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Georg Hörl
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Kreditrevision

Zielgruppe	Innenrevisoren, die an der Prüfung des Kreditgeschäftes mitwirken	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen und Kenntnisse in der Kreditrevision ■ Erfahrungsaustausch 	Termin 01.07. - 02.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prüfung von Sicherheiten ■ Prüfung des Anzeigewesens ■ Aktuelles zu den VR-Ratingverfahren - Prüfung und Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse (§ 18 KWG) ■ Realkredite/Wertermittlungsanweisung/ Wertermittlungsrichtlinie ■ Exkurse (Bilanz, Problemkredite, Sonstiges) 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KRV
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Maria Zollner, Beate Diery, Georg Hörl
		Buchen

Schadensrisiken durch dolose Handlungen - Interne Revision

Zielgruppe	Innenrevisoren	Organisatorisches Termin 03.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer SDH Preis 430,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Theodora Angelova, Patrick Heinrich Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kenntnisse über den Umgang mit dem Thema „Dolose Handlungen“ ■ Vorgehensweise bei der Risikoanalyse und Prüfungsdurchführung ■ Arbeitsrechtliche Konsequenzen ■ Aktuelle Praxisfälle 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Allgemeiner Überblick zu dolosen Handlungen ■ Einbeziehung in das Risikomanagement ■ Motiv/Umfeldbedingungen/Hemmschwellen von Mitarbeitern ■ Frühwarnsignale ■ Prüfungsansatz, -durchführung, -dokumentation ■ Arbeitsrechtliche Problematik 	

Tagung für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren	Organisatorisches Termin 24.09. - 25.09.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer TIR Preis 830,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Stefan Kochanski, Frank Pape, Steffen Hahn, N. GVB N., Katrin Kirchinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	Sie erhalten die aktuellen Informationen für Ihre Tätigkeit in der Internen Revision.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rechtsfragen ■ Behandlung der eingereichten Fragen ■ Schwerpunkte und aktuelle Themen der Prüfung <p>Weitere aktuelle Themen, die im Laufe des Jahres bekannt gegeben werden.</p>	

Interne Revision: Update Prüfungshandbuch WpHG/Depot

Zielgruppe	Mitarbeiter der Internen Revision	Organisatorisches Termin 10.03.2025 Ort Herzogenaurach Anmelde-Nummer UPW Preis 430,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Andrea Reizuch weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchten
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer beherrschen die WpHG-/Depotprüfung unter Beachtung der aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen. Zu den diesjährigen Prüfungsschwerpunkten werden anhand der Checklisten Hinweise zur Prüfung gegeben.	
Inhaltsschwerpunkte	Schwerpunktprüfung in den Prüffeldern: <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterqualifikation/-schulung und WpHGMAAnzV ■ Product Governance ■ Kundenangaben/Anlageberatung/Beratungsfreies Geschäft ■ Geschäftsabwicklung/Auftragsbestätigung/Geschäftsabrechnung ■ Verpflichtung nach § 84 WpHG und § 81 Abs. 5 WpHG ■ Best Execution ■ Eigene Finanzportfolioverwaltung ■ Depotabstimmung <p>Die Schwerpunkte können sich noch bis zum Beginn ändern.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen im Bereich WpHG ■ Diskussion 	
Hinweis	Das für 2025 aktualisierte „Prüfungshandbuch zur Wertpapierdienstleistungs- und Depotprüfung nach § 89 Abs. 1 Satz 1 und 2 WpHG“ wird rechtzeitig im GVB-Shop zum Download bereitgestellt.	

Workshop IT zur Prüfungssaison 2024/2025

Zielgruppe	Innenrevisor*innen, die mit der Thematik der IT-Prüfungen befasst sind. Organisator*innen und/oder Administrator*innen, die sich auf die aktuelle IT-Prüfung 2024/2025 vorbereiten wollen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WSI Preis 420,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ effektive Vorbereitung der IT-Prüfung ■ Konkrete Informationen zu den jeweiligen Fragen der Checklisten inkl. Kenntnisse der gestellten Anforderungen ■ Praktische Beispiele und Umsetzungsmöglichkeiten ■ Informationen zu aktuellen Informationssicherheitsthemen aus Prüfungssicht 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wesentliche Prüfungsinhalte und Anforderungen der Prüfungsschwerpunkte für die Saison 2024/2025 ■ Informationen über die Herangehensweise zur Bearbeitung der IKS-Checkliste ■ Umsetzung und Anforderungen in der Praxis 	

ABG-Webinar: Verlustfreie Bewertung Zinsbuch - Update Prüfung

Zielgruppe	Mitarbeiter der Internen Revision die den aufgestellten Jahresabschluss 2022 prüfen sollen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WVZU Preis 190,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick über die wesentlichen Änderungen und Neuerungen ■ Sie sind in der Lage die Prüfung der verlustfreien Bewertung des Zinsbuchs im Rahmen der Jahresabschlussprüfung 2022 durchzuführen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wesentliche Änderungen in den Leitfäden des GVB und der parcIT ■ Änderungen in VR-Control ■ Update zu den Prüfungshandlungen ■ Optimierungsmöglichkeiten bzgl. Nettoreserven ■ Prüfung Anhang und Lagebericht 	

Praktische Durchführung und Interpretation der Szenario- und Sensitivitätsanalysen gem. MaRisk (8.0)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft (Beratung, Sachbearbeitung, Revision) 	Organisatorisches <hr/> Termin 06.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer SZSM Preis 420,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier Dozent(en) Andreas Ackermann weitere Termine auf www.abg-bayern.de <input type="button" value="Buchten"/>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren den Umgang mit den geänderten Regelungen der 7. Novelle der MaRisk hinsichtlich komplexer, nachhaltiger Kapitaldienstfähigkeitsstandards. ■ Sie erlernen Kenntnisse der unterschiedlichen Methoden und Ansätze in der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung mit praxisorientierter Umsetzung über standardisierte Excel Tools der EBA-GL als Szenario-/ Sensitivitäten Rechner. ■ Sie erkennen neben der erfolgswirtschaftlichen Betrachtung der Cash-Flow Ermittlung auch finanzwirtschaftliche Aspekte als primäre Rückzahlungsquelle (MaRisk Tz. 119, 142). 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beispielfälle über Szenarien Darstellung, Sensitivitätsanalysen für Bilanzierungspflichtige, BWA und EÜR-Rechnungsersteller ■ Break-Even Berechnung und Mindestumsatzplanung ■ Behandlung von Besonderheiten bei der Ermittlung von den unterschiedlichsten Cashflows in der nachhaltigen Gesamtkapitaldienstbetrachtung (erfolgs- und finanzwirtschaftlich, zukunftsbezogen) ■ Maßgebliche Planungsparameter, z. B. <ul style="list-style-type: none"> • Cashflow aus lfd. Geschäftstätigkeit • Veränderungen von Ertrags- und Aufwandsgrößen • Liquiditätsbetrachtungen über Working Capital-Bedarf • Investitionen mit notwendigem Eigenmittelbindungsansatz • Entnahmen und Ausschüttungen • DSCR-Schuldendienstdeckungsgrad • dynamischer Verschuldungsgrad, maximale Verschuldungskapazität • Debitoren/Kreditoren Cash Effekt ■ Kapitalflussrechnung nach DRS 21 unter kritischer Würdigung von Wandlungsprozessen ■ Auslegung der Öffnungsklausel für Ausnahmeregelungen für die Kreditvergabe an Klein- und Kleinunternehmen 	
Hinweis	Dozent: Andreas Ackermann (GVB)	

Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut ■ Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung ■ Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen ■ Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven ■ notwendige Voreinstellungen in der Software ■ betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung 	Ort -
Hinweis	Das ABG-Webinar wird am 30.01.2024 aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.	Anmelde-Nummer AWNVB
		Preis 210,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

ABG-Webinar: Überwachung und Governance von Bankprodukten im Privatkundengeschäft (Umgang mit BaFin-RS 08/2023)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Leiter Marktfolge Passiv ■ Interne Revision ■ Compliance 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten Informationen zur Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governance von Bankprodukten (ohne Wertpapiergeschäft), z. B. IVD, AVD, Einlagen, Bausparverträgen und Zahlungsmittel.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<p>Einführung von Regelungen für die Überwachung und Governance von:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Bankprodukten -Zahlungsdiensten <p>Anforderungen an die internen Kontrollsysteme / interne Prozesse</p> <p>Produkthersteller</p> <p>Produktverteiler</p> <p>Funktionen und Strategien für die Konzeption, Markteinführung und Überprüfung dieser Produkte während ihres gesamten Lebenszyklus</p> <p>Verfahren, die sicherstellen, dass den Interessen, Zielen und Eigenschaften des Zielmarktes entsprochen wird</p>	Ort -
Hinweis	Dozenten:	Anmelde-Nummer WÜGB
	Steffen Hahn, GVB	Preis 200,00 €
	Markus Rätsch, GVB	Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Branchen-Spezial - Bauträger in der Krise

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gewerbe-/Firmenkundenberater/innen ■ Mitarbeiter/innen der Marktfolge Aktiv, Intensivbetreuung, Sanierung ■ Kreditrevisoren 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren für Ihre Kreditbearbeitung, welche Maßnahmen in der Krise von Bauträgern sinnvoll sind und das Kreditausfallrisiko deutlich reduzieren. ■ Sie können mit diesem zusätzlichen Erfahrungsschatz künftig Ihre Kreditbearbeitungen wesentlich effizienter gestalten als zuvor. ■ Sie vertiefen Ihre Kenntnisse zur Bonitätsanalyse speziell hinsichtlich der Besonderheiten bei der Analyse der Bauträgerbilanz. 	Termin 28.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Teil 1: Schwerpunkt Früherkennung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen ■ Krisenanzeichen und -ursachen in der Bauträgerfinanzierung <ul style="list-style-type: none"> • Erkennen von Strategie-, Ertrags- und Liquiditätskrise • Beispielfälle zu den einzelnen Krisenarten und -ursachen ■ Früherkennung von Risikosignalen aus der Bauträgerbilanz ■ Nebenabreden – die gängigsten Regelungen ■ Rechtliche Risiken bei der Bauträgerfinanzierung <p>Teil 2: Schwerpunkt Sanierung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Handlungs- und Sanierungsoptionen bei Bauträgern in der Krise <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Unternehmenssanierung, Konsolidierung oder kontrollierter Ausstieg • Überbrückungs- und Sanierungskredite ■ Sicherheitenverwertung durch Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung <ul style="list-style-type: none"> • Kombination aus Versteigerung und Verwaltung zur Fertigstellung der Baumaßnahmen ■ Insolvenzverfahren eines Bauträgers an Hand eines Praxisbeispiels <ul style="list-style-type: none"> • Gewährung eines echten bzw. unechten Massekredits in der (vorläufigen) Insolvenz eines Bauträgers • Vor- und Nachteile eines Insolvenzverfahrens 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WBS3
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
		Dozent(en) Thomas Wuschek
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten
Hinweis	Referent: Thomas Wuschek (SanExpert-Rechtsanwalt)	

Onlineseminar: Prüfung Zahlungsverkehr - Update

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision	Organisatorisches Termin 26.06.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer OPZU Preis 470,00 € Ansprechpartner Christian Schmidtner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Michael Buschkühl Buchen
Ihr Nutzen	Sie erwerben aktuelles Wissen und Kenntnisse zu den wichtigsten Aspekten des Zahlungsverkehrs.	
Inhaltsschwerpunkte	Aktuelles aus den Bereichen (u.a.) <ul style="list-style-type: none"> ■ erster "Anriss" der Änderungen im Jahr 2025ff, Anforderungen der neuen Instant-Payment-VO, PSD3/PSR1/FIDA ■ ZV-Recht sowie aktuelle Urteile innerhalb der letzten 12 Monate <ul style="list-style-type: none"> • Datenschutzfragen: Weiterleitung eines Kontoauszuges an den falschen Kunden, immer strenger werdende Anforderungen • FRAUD: Gerichte urteilen zunehmend für die Kreditinstitute, aber mit der Künstlichen Intelligenz wird vieles schwieriger • Umbuchungen (interne Buchungsvorgänge) sind gemäß BGH (7/23) auch Zahlungsvorgänge im Sinne der PSD • S€PA-Ausführungsfristen von Überweisungen bei Geschäftsstellen, PLV und die möglichen Lösungsansätze ■ SCT <ul style="list-style-type: none"> • Nach einer Fusion - Kontoanrufprüfung doppelter Konten notwendig? • erneut: korrekte passive Bearbeitung von SCT-Rückrufen mit 'AC03' und bei Betrugsverdacht 'FRAD'- Betrachtung der EPC-Regeln und §43 GwG • SCT Rückrufe - passive Bearbeitung bei der Empfängerbank - Rückmeldung des Kontoinhabers • SCT Echtzeitzahlungen - Umsetzung an die neuen EU-Vorgaben - PLV, Fristen, Nachfragen und Rückrufe? • Request to Pay - EPC-Rulebook SRTP - wie geht es (evtl.) weiter - starke 'Gegner' wollen R2P verzögern/verhindern ■ SDD <ul style="list-style-type: none"> • Risiken bei SDD CORE bei online erteilten Mandate und ihre Gültigkeit • Rückgaben von Basislastschriften nach Ablauf der Erstattungsfrist von acht Wochen • B2B-Mandat - Übertragung eines bestehenden Mandats auf neue Zahlungsempfänger bei der Zahlstelle - Was ist zu beachten? • ATRUVIA - Löschen ungenutzter B2B-Mandate nach 36 Monaten ■ Wir schauen gemeinsam kurz in die weitere Zukunft - was kommt auf die Banken bis 2027 zu? <ul style="list-style-type: none"> • Payment Services and Electronic Money Services Directive (PSD3), Payment Services Regulation (PSR) & FIDA, Konsultationsvorlage der EU-Kommission - wichtige Eckpunkte, Zeitrahmen, Auswirkungen auf die dt. Kreditinstitute • EPI (nun "WERO") – bessere Aussichten für die "kleine" Lösung? • E-Euro - wird er wie geplant ab 2026 starten? 	

ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen und Führungskräfte aus den Bereichen Marktfolge, Abwicklung und Sanierung sowie Innenrevision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Praxisorientiertes Wissen, um beim Tod eines Schuldners die Zwangsvollstreckung einzuleiten oder ein bereits begonnenes Vollstreckungsverfahren fortzusetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundbegriffe und Grundprinzipien des Erbrechts ■ gewillkürte und gesetzliche Erbfolge ■ Haftung für Nachlassverbindlichkeiten und Möglichkeiten der Beschränkung ■ Zwangsvollstreckung vor Erbschaftsannahme ■ Bestellung eines Nachlasspflegers als gesetzlicher Vertreter des/der unbekanntem Erben ■ Erteilung eines Erbscheins auf Gläubigerantrag ■ Fortsetzung der Zwangsvollstreckung nach dem Tod des Schuldners ■ etc. 	Ort -
Hinweis	Dozent: Matthias Kilian (GVB)	Anmelde-Nummer WVNE
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

DORA: Anforderungen an die Interne Revision

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen Überblick über die Anforderungen an die Interne Revision aus der DORA. Die einzelnen Bereiche werden fachlich erläutert sodass auch die Hintergründe und die Umfänge ersichtlich werden.	Termin 08.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ DORA – Überblick und Zusammenhänge ■ Erwartung an Fähigkeiten und Kenntnisse ■ Funktionstrennungsanforderungen ■ IKT-Revisionsplanung inkl. Follow up ■ Revision des IKT-Risikomanagementrahmens ■ Revision der IKT-Reaktions- und Wiederherstellungspläne 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer IDORA
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Thomas Goldbrunner
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchen"/>

Aufzeichnung: DORA: Anforderungen an die Interne Revision

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Internen Revision 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen Überblick über die Anforderungen an die Interne Revision aus der DORA. Die einzelnen Bereiche werden fachlich erläutert sodass auch die Hintergründe und die Umfänge ersichtlich werden.	Termin 16.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ DORA – Überblick und Zusammenhänge ■ Erwartung an Fähigkeiten und Kenntnisse ■ Funktionstrennungsanforderungen ■ IKT-Revisionsplanung inkl. Follow up ■ Revision des IKT-Risikomanagementrahmens ■ Revision der IKT-Reaktions- und Wiederherstellungspläne 	Ort Aufzeichnung (Digital)
		Anmelde-Nummer ADIR
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Hinweis	Die Aufzeichnung steht ab 16.01.2025 über VRBildung zur Verfügung.	
		<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>

Steuerungsbank Weiterbildung

Banksteuerung und Treasury

Aufzeichnung: ABG-Webinar "Unterstützung zur BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken"

Zielgruppe	Das ABG-Webinar richtet sich an Mitarbeiter/-innen, welche die BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken im Vorfeld zu den derzeit geführten Aufsichtsgesprächen bearbeiten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den auftretenden Fragestellungen vertraut ■ Sie lernen die Erwartungshaltung der Aufsicht kennen ■ Sie erhalten konkrete Bearbeitungsempfehlungen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergrund der BaFin-Umfrage zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken 2022 ■ Erwartungshaltung der Aufsicht hinsichtlich des aktuellen Umsetzungsstands in den Primärinstituten ■ Allgemeine Bearbeitungshinweise ■ Austauschmöglichkeit bei Problemstellungen im Rahmen der Bearbeitung 	Ort -
Hinweis	Die Veranstaltung wird am 23.05.2022 aufgezeichnet. Sie erhalten den Link für die Aufzeichnung zeitnah nach dem Termin bzw. Ihrer Buchung.	Anmelde-Nummer AWUBN
		Preis 90,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidtner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Erfahrungsaustausch zu VR-Control

Zielgruppe	Controller und Leiter Unternehmenssteuerung	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelles aus den Gremien ■ Umsetzungsempfehlungen zur 8. MaRisk-Novelle 	Termin -
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.	Ort -
		Anmelde-Nummer EVR
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidtner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Kreditportfoliomodell für Eigengeschäfte

Zielgruppe	Mitarbeitende im Bereich Unternehmenssteuerung	Organisatorisches Termin 01.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer KPE Preis 430,00 € Ansprechpartner Christian Schmidner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Christin Iglar-Philipp Buchen
Ihr Nutzen	Sie erarbeiten sich die theoretischen Grundlagen der verbundweit entwickelten Anwendung KPM-EG. Dabei lernen Sie u. a. die betriebswirtschaftlichen und statistischen Zusammenhänge sowie die Funktionsweise von KPM-EG kennen. Weiter werden die Produkte vorgestellt, welche mit der Anwendung abgebildet werden können, die Inputparameter vorgestellt, sowie die Einstellungsmöglichkeiten des Programms erläutert.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ratings, Matrizen und Bewertungseinheiten ■ Produkte und Bücher ■ Sonderfall FinanzGruppe ■ Monte-Carlo-Simulation ■ Barwert-Sicht ■ Parametrisierung des Kreditportfoliomodells ■ Parameterüberblick ■ Integration in die Steuerungsprozesse und die Risikotragfähigkeitsberechnung ■ barwertige Berichtsgrößen ■ Stresstests 	
Hinweis	Ergänzend empfehlen wir die technische Schulung der Atruvia AG.	

Qualifikation Depot-A Handel - Praktische Umsetzung leicht gemacht

Zielgruppe	Handelsvorstände, Depot-A Händler, Treasurer und deren Stellvertreter	Organisatorisches Termin 30.04.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer QDA Preis 430,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Roland Boxhorn, Mario Zollitsch, Hans-Georg Häner weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick zu den Anforderungen und EDV-Systemen beim Handel im Eigengeschäft ■ Sie lernen die gesamte Prozesskette im Eigenhandel kennen ■ Sie erwerben die Fähigkeit, ein Depot-A Geschäft den Anforderungen entsprechend und prüfungssicher abzuwickeln 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wichtige Rahmenbedingungen im Depot-A Handel ■ Effiziente Vorbereitung des Handelsgeschäfts: <p>Wertpapierauswahl, Votierung, Limitsystem und Nachhaltigkeitsaspekte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Das Handelsgeschäft in der praktischen Umsetzung: digital und analog ■ Praxistipps zur Dokumentation des Handelsgeschäfts: Händlerzettel ■ Nach Abschluss des Handelsgeschäfts: weitere Prozessschritte 	

8. MaRisk-Novelle 2023 – Schwerpunkte der Novellierung und ihre Konsequenzen;

Finalisierung Basel III (z.B. geänderter Kreditrisikostandardansatz; OpRisk neu)

9. Aktuelles BaFin-Rundschreiben zum Zinsschock und FAQs; zukünftige Anforderung an die Messung der Zinsänderungsrisiken; Vorstellung der technischen Umsetzung

10. Corona- und Ukraine-Krise-Spezial: Blick auf das Risikomanagement 2023 inklusive neuer Risikovorsorge

11. Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken

- Überblick (u.a. BaFin Merkblatt 12/2019; EZB-Leitfaden 11/2020; MaRisk-Novelle 2023 und EBA GL on loan origination and monitoring; Klimaschutzselbstverpflichtung des Finanzsektors 06/2020)
- Auswirkungen auf die Kreditvergabe und das Risikomanagement

12. Aktuelle Erkenntnisse aus den Sonderprüfungen nach § 44 KWG

Das neue barwertige Kreditportfoliomodell für das Kundengeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Gesamtbanksteuerung / Controlling	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie verstehen die Grundidee des KPM-KG barwertig zugrundeliegenden Simulationsmodells sowie deren Outputgrößen. Sie lernen die Berechnung der Risikoprämie kennen, die neu und deutlich umfangreicher ist. Sie erkennen, wie die neue Risikoprämie mit den Verlustschätzungskomponenten als Inputgröße auf Ihren Risikoausweis wirkt..	Termin 02.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BKMK Preis 430,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Methodische Konzeption von KPM-KG ■ Erläuterung des Simulationsansatzes (Makro- und Mikrosimulation) ■ Anschauliche Demonstration des neuen Modells anhand eines vereinfachten Excel-Tools ■ Herleitung der institutsindividuellen Kalkulationseinstellungen ■ Tendenzielle Ergebnisänderungen vom alten auf das neue Modell ■ Fachliche Konzeption der neuen Risikoprämie ■ Tendenzielle Ergebnisänderungen von der alten auf die neue Risikoprämie 	Ansprechpartner Christian Schmidtner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Christin Iglar-Philipp
		<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;"> Buchen </div>

ABG-Webinar: „Veränderungsanalyse des Zinsbuchbarwerts“

Zielgruppe	Mitarbeiter aus dem Bereich Controlling oder/und Treasury	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die typischen Veränderungstreiber des Zinsbuchbarwerts kennen. ■ Sie erhalten Hilfestellung bei der technischen Veränderungsanalyse der Zinsbuchbarwerts mit den Instrumenten von VR Control. ■ Sie erfahren die Aufgaben für die erstmalige Programmpflege und erhalten Tipps für die regelmäßigen To-Do's. ■ Sie können die Ursachen der Veränderungen des Zinsbuchbarwerts benennen und quantifizieren. 	Termin - Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsbuchbarwert als wesentliche Größe in vielen Auswertungsdimensionen ■ Was verursacht die Veränderungen im Zinsbuchbarwert (Werttreiber)? ■ Quantifizierung der Zinseffektes und der synthetischen Kassen, z. B. Kundengeschäft und Eigengeschäft ■ Nutzung der Module von VR Control zur Analyse ■ Formulierung von betriebswirtschaftlichen Ergebnisinterpretationen 	Anmelde-Nummer WVAZ Preis 220,00 € Ansprechpartner Christian Schmidtner Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Erfahrungsaustausch Banksteuerung / MaRisk für Innenrevisoren

Zielgruppe	Innenrevisoren die das Thema Banksteuerung prüfen	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsetzungsempfehlungen zur 8. MaRisk-Novelle ■ Sonstiges 	
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass wir Ihnen den vollen Seminarpreis in Rechnung stellen, wenn Sie innerhalb 2 Wochen vor Seminarbeginn absagen.	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer EVI
		Preis 460,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

ABG-Webinar: Neuerungen und Hinweise zur Meldung der Risikotragfähigkeitsinformationen gem. FinaRisikoV zum 31.12.2023

Zielgruppe	Meldeverantwortlichen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im (Risiko-) Controlling bzw. Meldewesen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten in ca. 60 Minuten alle wichtigen Informationen zu folgenden Punkten: <ul style="list-style-type: none"> ■ Informationen zur Meldung der Ökonomisch/Normativen Perspektive (für alle Banken relevant) ■ Änderungen und Neuerungen zu allen Meldepositionen der aktuellen FinaRisikoV inkl. ILAAP und KPL (für alle Banken relevant) ■ Informationen und Hinweise zur Verbesserung der Datenqualität (für alle Banken relevant) 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erkenntnisse der letzten Meldung ■ Neuerungen und Änderungen zu bisherigen Meldepositionen ■ Aktuelle Hinweise zur Datenqualität ■ Ausblick ■ Zeit für offene Fragen 	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer WFRV
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts

Zielgruppe	Controller, Innenrevisoren	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fundierte Parametrisierung des zinsvariablen Geschäfts ■ Interpretation der Ergebnisse im Rahmen der Gesamtbanksteuerung und der Kundengeschäftssteuerung ■ Sie beherrschen alle wesentlichen Fallstricke des zinsvariablen Geschäfts als wichtige Stellschraube in der Banksteuerung. 	Termin 29.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsrechtliche Grundlagen/MaRisk ■ Grundlagen der Gleitenden Durchschnitte ■ Steuerung des zinsvariablen Geschäfts im Rahmen der Zinsbuchsteuerung ■ Steuerung des zinsvariablen Geschäfts im Rahmen der Kundengeschäftssteuerung ■ Zinsschock Basel II ■ Zukunftsorientierte Ableitung der Parametrisierung ■ Schritt für Schritt zur richtigen Parametrisierung ■ Produktstrategie und (Ziel-)Margen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer SZG
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Martina Bauer
		Buchen

Aufzeichnung: ABG-Webinar Neuerungen und Hinweise zur Verlustfreien Bewertung des Bankbuchs nach IDW

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Risikocontrolling sowie der Internen Revision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie sind mit den GVB-Umsetzungsempfehlungen bei Alternativen vertraut ■ Sie erhalten ausgewählte betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung ■ Sie erlangen einen Überblick über die notwendigen Voreinstellungen ■ Sie sind in der Lage die notwendigen Zusatzeingaben zu erfassen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamtüberblick hinsichtlich der Berechnung der Nettoreserven ■ notwendige Voreinstellungen in der Software ■ betriebswirtschaftliche und technische Tipps für die Umsetzung 	Ort -
Hinweis	Das ABG-Webinar wird am 30.01.2024 aufgezeichnet. Sie erhalten die Aufzeichnung zeitnah nach der Veranstaltung.	Anmelde-Nummer AWNVB
		Preis 210,00 €
		Ansprechpartner Christian Schmidner
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

Praktiker-Workshop „Treasury“

Zielgruppe	Eigenhändler, Treasurer, Handelsvorstände, Gesamtbanksteuerer	Organisatorisches Termin 27.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer PWT Preis 420,00 € Ansprechpartner Christian Schmidtnr Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Norbert Kraus Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie diskutieren praxisrelevante und pragmatische Lösungsansätze der gegenwärtigen Herausforderungen. ■ Sie erhalten einen kompakten Überblick der gegenwärtigen und künftigen Anforderungen an die Vermögensallokation, die Steuerung Ihres Zinsbuchs sowie das Management von Ihrer Eigenanlagen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Treasury-Ideen im aktuellen Marktumfeld ■ Inhalte einer möglichen Treasurystrategie ■ Eigengeschäft & Fristentransformation ■ Überlegungen zum effizienten Eigenkapitaleinsatz ■ Nachhaltigkeit im Eigengeschäft ■ Einsatzmöglichkeiten von Spezialfonds ■ Praxistipps zur Steuerung der Asset Allokation im Zielkonflikt zwischen HGB-Bilanzierung und ökonomischer Risikotragfähigkeit 	

IRRBB- / ITS-Meldung – Konzeptionelle Hinweise der Regionalverbände

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Controlling-Abteilung 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer VZIM Preis 400,00 € Ansprechpartner Christian Schmidtnr Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen detaillierten Einblick in die betriebswirtschaftlichen Inhalt der Meldebögen ■ Sie kennen den Umfang der automatisch Daten versorgten und manuell zu befüllenden Positionen ■ Sie erhalten Praxis-Tipps zur Befüllung der manuellen Positionen ■ Sie verstehen den Zusammenhang der einzelnen Meldebögen mit den Inhalten der 8. MaRisk-Novelle 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtliche Einordnung des IRRBB-Meldewesens ■ Besprechung der Inhalte der Meldebögen mit quantitativen Inhalten (J 01 00, J 04 00, J 07 00 und J 09 00) ■ Besprechung der Inhalte des Meldebogens J 11 00 mit qualitativen Fragen ■ Besprechung der zusätzlichen Auswertungen in VR-Control 	

Steuerungsbank Weiterbildung

Marketing und Vertrieb

Eventmanagement

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Marketingleitende ■ Marketingmitarbeitende ■ Vertriebsverantwortliche 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 26.03.2025</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer EVE</p> <p style="text-align: center;">Preis 220,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Thomas Appel</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen anhand praxiserprobter Tipps durch diesen Workshop einen Leitfaden und Werkzeug an die Hand, um selbst erfolgreich Kundenveranstaltungen professionell organisieren und durchführen zu können. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ziele ■ Planung/Organisation einer Veranstaltung ■ Welche Teilnehmer einladen? ■ Selektion von Kunden, Verbänden, Institutionen, Ehrengästen und Presse ■ Wie erfolgt die Einladung? ■ Auswahl/Ansprache möglicher Gastreferenten? ■ Digitalisierung der Veranstaltungsorganisation mit professionellem Tool ■ Vorstellung eines E-Ticket-Systems ■ Ablauf der Veranstaltung - Zentrale Botschaft ■ Nacharbeit von Veranstaltungen ■ Was ist zu beachten bei Online-Live-Events, aufgezeichneten Video-Events, Hybrid-Veranstaltungen 	

Online Texten: Digitale Inhalte gestalten

Zielgruppe	Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin -</p> <p style="text-align: center;">Ort -</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer DKF</p> <p style="text-align: center;">Preis 500,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Online zielgruppengerecht formulieren, von Social Media über Webseitentexte bis hin zu Pressemeldungen ■ Analyse von eigenen Webseiten und gemeinsame Optimierung 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unterschied online / offline Texte ■ Welche Inhaltsarten gibt es? ■ Überschriften für Online-Texte ■ Texte formatieren: Layout ■ Bestehende Inhalte optimieren ■ Die Sprache der Zielgruppe sprechen ■ Der richtige Content für das richtige Device ■ Welche Anforderungen Google an Inhalte stellt ■ Besonderheiten in Social Media ■ Textdienstleister richtig briefen ■ Texttools 	
Hinweis	Bitte bringen Sie eigene Texte mit, die Sie als gutes oder schlechtes Beispiel ansehen. Diese können während des Seminars besprochen und optimiert werden.	

Die Veranstaltung wird durch ein Wrap-Webinar ergänzt, welches am 25.11.2021 von 16:00 - 18:00 Uhr stattfindet.

ABG-Webinar: Online Texten - Digitale Inhalte gestalten

Zielgruppe	Mitarbeiter im Bereich Marketing und Vertrieb	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WDKF Preis 200,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Texte online zielgruppengerecht gestalten ■ Digitale Inhalte für Nutzer und Suchmaschinen aufbereiten 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unterschied online / offline Texte ■ Überschriften für Online-Texte ■ Texte formatieren: Layout ■ Bestehende Inhalte optimieren ■ Welche Anforderungen Google an Inhalte stellt 	

Photoshop

Zielgruppe	Mitarbeitende der Abteilung Marketing	Organisatorisches Termin 28.07. - 30.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer PHO Preis 1.040,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Dr. Aram Aristakesyan
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie arbeiten Fragen aus der Praxis auf. ■ Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Pixel und Vektoren, Auflösungen für Druck und Screen, Farbprofile (RGB, CMYK) ■ Bildmaterial auswählen, drehen, spiegeln, transformieren, freistellen und formatieren ■ Perspektiven, Verformung und Formgitter verwenden ■ Mit Bildebenen und Bildmasken arbeiten ■ Filter für Spezialeffekte anwenden ■ Bildanalyse, Fotos optimieren, korrigieren, Tonwerte anpassen, Farben korrigieren ■ Allgemein wichtige Retuscharbeiten ■ Beauty-Retusche (Haut, Augen, Haare) ■ Professionelle Schärfverbesserung ■ Schlechte Fotos bearbeiten, Licht- und Tiefenkorrektur verbessern ■ Vektorobjekte als Pfade nutzen ■ Bilder für die Ausgabe als Web- und Printmedien vorbereiten und optimieren ■ Bilder und deren Einstellungen importieren und exportieren ■ Tipps und Tricks 	
Hinweis	<p>Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit dem Adobe-Produkt Photoshop mit.</p> <p>Bitte beachten Sie: Die Bearbeitung der Inhalte ist stark abhängig von den Kenntnissen und Fertigkeiten aller Seminarteilnehmer.</p> <p>Sollten Sie an einer digitalen Teilnahme interessiert sein, können Sie sich gerne an uns wenden.</p>	

Buchen

InDesign

Zielgruppe	Mitarbeiter der Abteilung Marketing	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie arbeiten Fragen aus der Praxis auf. ■ Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung. 	Termin 30.07. - 01.08.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlegende Techniken in InDesign ■ Professionelle Layout-Tools, Text-Layout-Workflow, Musterseiten verwenden ■ Texte und Textrahmen bearbeiten ■ Fortgeschrittene Rahmen und Textfunktionen ■ Formatvorlagen (auch vom MS-Word) importieren und exportieren ■ Zeichen- Absatz- Objektformate und Vorlagen erstellen und verwenden ■ Effizienter Einsatz von verschachtelten Formaten ■ Mit Grafiken und verankerten Objekte arbeiten ■ Mit Objekten und Rahmen arbeiten, individuelle Pfade erstellen ■ Tabellen und ihre Formatierung ■ Mehrere Bilder im Raster platzieren und bearbeiten ■ Interaktive Dokumente mit Lesezeichen, Inhaltsverzeichnis, Hyperlinks und Schaltflächen erstellen ■ Verzeichnisse und Verweise verwenden ■ Dokumente für den Druck aufbereiten ■ Optional: Interaktive Formulare, Serienbriefe erstellen, QR Code generieren ■ Tipps und Tricks 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer IND
		Preis 1.150,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Dr. Aram Aristakesyan
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihren eigenen Laptop mit dem Adobe-Produkt InDesign mit. Bitte beachten Sie: Die Bearbeitung der Inhalte ist stark abhängig von den Kenntnissen und Sollten Sie an einer digitalen Teilnahme interessiert sein, können Sie sich gerne an uns wenden.	
		Buchten

Filialstrategie im Zeitalter der Digitalisierung - Die Rolle der Filiale in der Omnikanalbank - Strategien, Maßnahmen und betriebswirtschaftliche Bewertung

Zielgruppe	Vorstände und Verantwortliche in der Vertriebsleitung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Auswirkung der Digitalisierung und das veränderte Kundenverhalten verstehen und für die standortindividuelle Situation richtig bewerten ■ Verschiedene Filialkonzepte und Filialtypen kennen lernen ■ Angebote Leistungen auf den Kundenbedarf und dem Filialstandort anpassen ■ Fehler bei geplanten Filialveränderungen vermeiden (Schließung, Öffnungszeiten, Zusammenlegung, Änderung Filialkonzept) ■ Unterstützungsangebote des GVB kennen und professionell anwenden (VR-Baukasten, VR-BankReport etc.) ■ Möglichkeiten der Kapazitätsermittlung für den Vertrieb (Service / Beratung) kennen lernen ■ Austausch und Diskussion rund um das Thema Filialkonzepte 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer FZD
		Preis 590,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Digitalisierung im Filialvertrieb nutzen und optimal durch Marketingmaßnahmen unterstützen ■ Filialschließungen / Veränderungen der Öffnungszeiten optimal vorbereiten und kommunizieren (Tipps & Tricks aus der täglichen Praxis) ■ Welche Möglichkeiten bieten uns die verschiedenen Filialtypen und welche Konsequenzen leiten sich daraus ab? ■ Filialoptimierungsmaßnahmen und deren Auswirkung auf die Kosten- und Ertragssituation (Deckungsbeitragsrechnung) richtig beurteilen ■ Kundenfrequenzen durch moderne, neue Filialkonzepte steigern, ist das möglich? 	

Marketingcontrolling: Von der gezielten Planung bis zur systematischen Budgetsteuerung

Zielgruppe	Marketing- und Vertriebsleiter, Marketingmitarbeiter	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Blitzstart in das Marketingcontrolling ■ Möglichkeit des direkten Einsatzes behandelte Tools und Prozesse des Marketingcontrollings in der eigenen Bank 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einblick in die Gestaltungsbausteine des Marketingcontrollings, u.a. anhand von Beispielen aus der Bankpraxis ■ Einführung in die Handhabung zentraler Marketingcontrolling-Tools inkl. exemplarischer Anwendung der Tools ■ Entwicklung eines bankindividuellen Marketingcontrollingprozesses 	Ort -
		Anmelde-Nummer MCK
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Erfahrungsaustauschkreis Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende Marketingabteilung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Marketings. ■ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. ■ In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert. 	Termin 04.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.	Anmelde-Nummer EAMA
	Sie erhalten rechtzeitig vor der Veranstaltung eine Themenabfrage und haben dann die Möglichkeit ihre individuell interessierenden Fragestellungen und Themenwünsche einzureichen. Daraus erstellen wir die Agenda zur Veranstaltung, welche Ihnen ebenfalls vorab zugeht.	Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Moritz Vogl, Britta Uher
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Email-Marketing

Zielgruppe	Für das Thema "Email-Marketing" verantwortliche Marketingmitarbeiter.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer EEMM Preis 100,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Email-Marketings. ■ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. ■ In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmer wird über Angebote aus dem Verbund informiert. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmer ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	

Aktivierung des Jugendmarktes

Zielgruppe	Jugendbeauftragte, Jugendberatende, Mitarbeitende im Bereich Marketing und Vertrieb sowie Mitarbeitende die in den Bereich Jugendmarkt hineinwachsen sollen	Organisatorisches Termin 02.07. - 03.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BJU Preis 800,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Thomas Appel Buchten
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anleitungen über die praktische Erstellung eines Jugendmarketingkonzeptes ■ Kenntnisse über das richtige Verhalten gegenüber Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen ■ Informationen über einen zielgruppenorientierten Vertriebsansatz der Genossenschaftsbank ■ Neue Wege gehen im Bereich Jugendmarkt 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geschäftspolitische Bedeutung der Zielgruppe (Kinder, Jugendliche, junge Erwachsene) für die Bank ■ Organisatorische Voraussetzungen für das Jugendmarketing ■ Social Media und Jugendmarkt inkl. Influencer-Kampagnen ■ Überblick über bestehende Jugendmarktprogramme und -konzepte der genossenschaftlichen Organisation ■ Werbung und Öffentlichkeitsarbeit im Jugendmarkt ■ Events/Veranstaltungen mit jungen Kunden und Nichtkunden ■ Jugendclubs noch zeitgemäß? ■ Praxisbeispiele ■ Anforderungen der jungen Kunden an den Berater ■ Gesprächsführung mit Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen ■ Digitale Medien als Mittel zur Akquisition ■ Einwandbehandlung bei Terminvereinbarungen ■ Einsatz von Verkaufshilfen ■ Vertriebsunterstützung ■ Planung von individuellen Vertriebsmaßnahmen ■ Anleitung zu Gestaltung eines individuellen Jugendmarketingkonzeptes ■ Megatrends unserer Gesellschaft für den Jugendmarkt nutzen 	

Erfahrungsaustauschkreis Jugendmarkt

Zielgruppe	Mitarbeitende im Bereich Marketing und Kundengruppenverantwortliche im Jugendmarkt (Marketing)	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Jugendmarktes und erarbeiten gemeinsam verschiedene Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich. Darüber hinaus wird der Netzwerkgedanke gepflegt und für die Entwicklung der Marketingarbeit produktiv genutzt.	Termin 13.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer ■ Jugend creativ ■ Ansprache über Social Media ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.	Anmelde-Nummer EFJ
	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte reichen Sie Ihre Fragen vorab per Mail an julia.gabler@abg-bayern.de ein.	Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Tamara Aumayer
		Buchten

Onlineseminar: Suchmaschinenwerbung (SEA) in Google - Ansätze für lokale Banken

Zielgruppe	Verantwortliche und Mitarbeitende im (Online-)Marketing, Vertriebsmanagement oder medialen Vertrieb	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie das Suchmaschinenmarketing (insbesondere SEA) in Ihrer Bank einführen können ■ Sie erhalten die strategische Sicht auf den Mehrwert von SEA ■ Sie können eine Grundsichtbarkeit in Google für teilnehmende Banken implementieren ■ Sie erhalten einen Vergleich zwischen Selbermachen vs. Agentur vs. VR-AdManager und wissen, welche Variante die beste Lösung für Ihr Haus darstellt 	Termin 21.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Online-Marketing als fester Bestandteil im Marketing-Mix einer VBRB ■ Einstieg ins Suchmaschinenmarketing (SEA / SEO) ■ Planung und Konzeption von Suchmaschinen-Werbung (SEA) ■ Empfehlung einer Grundsichtbarkeit in Google ■ Kampagnenmanagement mit Google Ads (Anlegen eines Google-Kontos, Kampagnen-Konfiguration, Keyword-Auswahl, Verfassen von Werbetexten, u.a.) ■ Umsetzungsunterstützungen in der FinanzGruppe ■ Best Practise-Beispiele und Übungen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer SUW
		Preis 410,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Sven Martin
		Buchten

#webBank - Mit Content-Bausteinen und den richtigen Werkzeugen zur vertriebsorientierten Webseite

Zielgruppe	<p>Mitarbeiter, welche den Internetauftritt Ihrer Volksbank Raiffeisenbank betreuen bzw. in naher Zukunft übernehmen werden.</p> <p>Das Seminar eignet sich für Anfänger und interessierte Fortgeschrittene. Grundlegende Content-Management-System-Kenntnisse (OKP - ContentManager) sind von Vorteil, aber nicht zwingend notwendig.</p>	<p>Organisatorisches</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Den offenen Bereich der Website als erfolgswirksames und vertriebsorientiertes Instrument verstehen ■ Überblick der wichtigen Werkzeuge in der Website-Betreuung erhalten ■ Praxisorientierte Themen rund um den offenen Webauftritt ■ Unterstützung durch einen Experten der VR-NetWorld 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Im Seminar sprechen wir über die Anforderungen an eine Volksbanken-Raiffeisenbanken-Website im Rahmen des Kundeninteraktionspfades.</p> <p>Wir lernen warum Besucher auf Ihre Website gelangen und weshalb es sich lohnen kann, die digitalen Angebote Ihres Hauses geschickt online zu platzieren.</p> <p>In diesem Zusammenhang sprechen wir über die effiziente Nutzung von #webBank-Inhalten im nicht angemeldeten Bereich. Sie lernen dabei wesentliche Inhaltstypen kennen, was bei der Gestaltung einer Start- und Produktseite relevant ist, welche Faktoren die Sichtbarkeit Ihrer Inhalte beeinflussen und welche wichtigen Module und Werkzeuge zum Einsatz kommen sollten.</p>	Ort -
Hinweis	<p>Der Funktionen des neuen Content Managers werden behandelt, sofern diese dem Referenten bis zum Webinar zur Verfügung stehen. Bei Funktionen, die noch nicht verfügbar sind, werden Erläuterungen anhand der bisherigen Welt gegeben.</p>	Anmelde-Nummer WBB
		Preis 380,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Rechtssichere Gestaltung im Marketing - Website und Printmedien

Zielgruppe	Leitende und Mitarbeitende in Marketing und Vertrieb. Mitarbeitende im Bereich EB, soweit mit der Gestaltung der Website befasst, sowie Mitarbeitende der Innenrevision.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung grundlegender Kenntnisse der wettbewerbsrechtlichen Vorgaben und spezieller Pflichtangaben zur rechtssicheren Gestaltung von Marketingmaßnahmen ■ Sichere Kenntnisse im Urheberrecht und Fotorecht ■ Tipps zur Vermeidung von Abmahnungen und Schadensersatzforderungen 	Termin 26.06.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einleitung und Überblick - Rechtssichere Gestaltung von Marketingmaßnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Vermeidung von Verletzungshandlungen • Compliancemanagement ■ Werbung und Datennutzung <ul style="list-style-type: none"> • Von der Datenerhebung, über die Selektion bis hin zur Nutzung für die werbliche Ansprache • Belästigende Werbung • Werbeeinverständnis • Ausnahmen (Direktmarketing, Telefonwerbung gegenüber Geschäftskunden) • Allgemeinwerbung gegenüber Direktmarketing ■ Urheberrecht <ul style="list-style-type: none"> • Abgrenzung urheberrechtlich geschützter und urheberrechtsfreier Objekte • ergänzende Schutzrechte (Design, Marke, UWG u.a.) • Unterscheidung einfacher und ausschließlicher Nutzungsrechte • Nutzungsarten • Rechtslage bei Bearbeitung von Objekten • Fallen beim Erwerb von Nutzungsrechten, Rechteketten, "Buyout" • Verwertungsgesellschaften, Abgaben an die KSK • Tipps zur Nutzungsrechts-/Lizenzvereinbarung ■ Foto- und Videorecht <ul style="list-style-type: none"> • Das Recht am eigenen Bild • Einwilligungspflichtige Aufnahmen von Personen • Schriftliche, mündliche und schlüssige • Einwilligungen • Einwilligungsfreie Aufnahmen • Nutzung des Privilegs für Veranstaltungsfotos • Kostengünstige Fotos aus Internetportalen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer RGM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Stefan Maas
		Buchten

Datenschutz im Marketing und Vertrieb

Zielgruppe	Leiter und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Datenschutz	Organisatorisches Termin 22.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BPD Preis 420,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Steffen Hahn, Stefan Lutz, Dr. Nuriye Yildirim Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die Teilnehmer erfahren, wie sich die Marketing-Maßnahmen auf Grundlage der DSGVO für Werbezwecke rechtssicher und erfolgreich zugleich gestalten lassen. Sie lernen anhand von Fällen aus der Praxis und erhalten Lösungen, wie sich Ihre Vertriebs- und Marketingaktionen entsprechend erfolgreich gestalten. Gleichzeitig erfahren die Teilnehmer neueste Entwicklungen in der Verwaltungspraxis der Datenschutzaufsichtsbehörden und Trends im Datenschutzrecht. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Rechtliche Vorgaben für die Datennutzung zu Werbezwecken Rechtssichere Akquisition von neuen Kunden und Interessenten Verwaltungspraxis der Datenschutzaufsicht, z. B. Kundendatenanalyse Aktuelle Rechtsprechung zu datenschutzrechtlichen Themen Diskussion relevanter Fälle aus der täglichen Praxis 	

Expertenrunde Online-Marketing

Zielgruppe	Online Marketing Manager insbesondere mit Erfahrung mit bezahlter Online-Werbung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer EXOM Preis 370,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmer diskutieren aktuelle sowie praktische Fragen des Online Marketings.</p> <p>Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmer neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	Aktuelle Fragestellungen und Praxisfälle der Teilnehmer	
Hinweis	<p>Diese Expertenrunde wird durch Herrn Sven Martin, Key Account Manager Online Marketing VR-NetWorld GmbH, moderiert - wodurch auch fachlicher Input garantiert ist.</p> <p>Lassen Sie uns gern Ihre Themenwünsche und aktuellen Fragestellungen zukommen.</p>	

Erfahrungsaustauschkreis Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Digitalverantwortliche ■ Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing und Social Media 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings mit Fokus auf Social Media.</p> <p>Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.</p> <p>In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.</p>	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Ort -
Hinweis	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themen vorab per Mail an julia.gabler@abg-bayern.de .	Anmelde-Nummer EFOM
		Preis 250,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bereichs- und Filialeitende ■ Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater ■ Multiplikatoren in der Beratung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben einen intensiven Erfahrungsaustausch ■ Sie lernen neue Vertriebsstrategien kennen ■ Sie diskutieren aktuelle Entwicklungen von digitalen Lösungen bis hin zu Produktlösungen unserer Verbundpartner incl. der kommenden Herausforderungen ■ Sie erhalten Best-Practice-Ansätze erfahrener Kolleginnen und Kollegen 	Termin 20.10. - 21.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Handel von Kryptowerten (Retail) <ul style="list-style-type: none"> • Marktüberblick und aktuelle Entwicklungen • Werkstattblick der Anwendung zum Kryptowertehandel (DZ-Bank) ■ Die Bedeutung des Einsatzes von KI für Banken (Atruvia) <ul style="list-style-type: none"> • Marktausblick • Beratungsunterstützung ■ Baufinanzierung <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Förderprogramme • Zinsstruktur: Aktuelle Situation und Entwicklung • Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld (Zinssituation) ■ Ihre aktuelle Themen - Erfahrungsaustausch 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte reichen Sie Ihre persönlichen Themenwünsche bis 10.10.2025 bei julia.gabler@abg-bayern.de ein. ■ Bitte bringen Sie Best-Practice-Ansätze und Vertriebsideen mit. 	Anmelde-Nummer TGL2
		Preis 785,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Onlineseminar: Sales Excellence - Akquisitionserfolg nachhaltig steigern – Ungenutzte Kundenpotenziale entdecken und ausschöpfen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte auf verschiedenen Hierarchieebenen ■ Führungskräfte, die für Kundenakquisition und Vertrieb verantwortlich sind ■ Mitarbeitende, die sich mit der Entwicklung von Vertriebsstrategien, Kundenakquisition und Kundenbindung befassen ■ Führungskräfte und Mitarbeitende, die ihre Kenntnisse im Bereich der Kundenakquisition und -bindung vertiefen und innovative Ansätze zur Umsatzsteigerung gewinnen wollen 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p> <p style="text-align: right;">Ort -</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Teilnehmer sollen ein grundlegendes Verständnis dafür entwickeln, was Kundenpotenzialausschöpfung bedeutet, warum sie wichtig ist und wie sie langfristig zum Unternehmenserfolg beitragen kann ■ Teilnehmer sollen verschiedene Ansätze und Methoden zur Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale kennenlernen, um gezieltere Strategien zur Kundenakquisition entwickeln zu können ■ Teilnehmer sollen lernen, wie man Kundensegmente effektiv definiert und die Zielgruppenbestimmung nutzt, um Ressourcen und Bemühungen auf die vielversprechendsten Kunden zu konzentrieren ■ Teilnehmer sollen Strategien erlernen, wie sie ungenutzte Kundenpotenziale durch personalisierte Ansprachen, Cross-Selling, Up-Selling und Optimierung der Customer Journey erfolgreich ausschöpfen können ■ Durch Beispiele und Diskussionen sollen die Teilnehmer in der Lage sein, die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten auf ihre eigenen Geschäftssituationen anzuwenden. 	<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer SAEX</p> <p style="text-align: right;">Preis 420,00 €</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>1. Grundlagen der Kundenpotenzialausschöpfung</p> <ul style="list-style-type: none"> > Bedeutung der Kundenpotenzialausschöpfung für einen nachhaltigen Erfolg > Identifikation ungenutzter Kundenpotenziale: Analysemethoden und -ansätze > Segmentierung und Zielgruppenbestimmung: Fokussierung auf erfolgversprechende Kunden > Praktische Übungen zur Kundenpotenzialanalyse <p>2. Strategien zur Kundenpotenzialausschöpfung</p> <ul style="list-style-type: none"> > Individualisierung der Ansprache: Personalisierte Marketing- und Vertriebsstrategien > Cross-Selling und Up-Selling: Steigerung des Kundenwertes durch gezielte Angebote > Customer Journey Optimierung: Touchpoints zur Kundenpotenzialausschöpfung nutzen > Effiziente Prozesse zur Kundenpotenzialausschöpfung > Kundenfeedback nutzen: Kontinuierliche Verbesserung der Akquisition und Betreuung > Erfolgreiche Beispiele für Kundenpotenzialausschöpfung 	

ABG-Webinar: Bitcoin, Blockchain, CBDC und DeFi - Aktuelle Entwicklungen aus dem Kryptobereich

<p>Zielgruppe</p>	<p>Teilnehmende der Webinarreihe "Good to know - Kryptowährungen", insb.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Personen in Digitalisierungs-, Trends-, Innovations- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 06.05.2025</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<p>Ziel des Vortrags ist es, ein Update zu den Bereichen Blockchain, Kryptowährungen sowie digitales Zentralbankgeld (CBDC) und Decentralized Finance (DeFi) zu geben. Dabei werden aufbauend auf den Inhalten der Webinarreihe "Good to know - Kryptowährungen" die Entwicklungen in den genannten Bereichen über die letzten Monate bzw. das letzte Jahr hinweg besprochen sowie mögliche zukünftige Auswirkungen und Konsequenzen dieser diskutiert.</p>	<p>Anmelde-Nummer WKYU</p> <p>Preis 220,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>Hinweis: Der genaue Inhalt des Webinars ist abhängig von den tagesaktuellen Entwicklungen und wird daher bei Bedarf entsprechend angepasst.</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Kurze Wiederholung der wichtigsten Grundlagen b. Überblick über die aktuellen Entwicklungen der letzten Monate/des letzten Jahres c. Detaillierte Betrachtung & Analyse der wichtigsten Veränderungen d. Ausblick auf zukünftige Thematiken und deren Auswirkungen e. Zusammenfassung & Fragen 	<p>Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Christoph Gschneidner</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>

Private Banking im Fokus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände, Führungskräfte im Vertrieb ■ Vertriebsleitende und Vertriebsbeauftragte, die für das Private Banking zuständig sind/sein werden 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausbau der fachlichen Kenntnisse zum Thema „Private Banking“ als Fundament für einen erfolgreichen Vertrieb beim Private Banking Kunden und Firmenkunden ■ Erkennen weiterer Gesprächsansätze für den Bereich Private Banking und Firmenkunden und bedarfsgerechte Lösungsansätze ■ Best Practise Strategien zum Customer-Relationship-Management im Private Banking ■ Überzeugende Platzierung von Leistungen der Bank im Bereich Private Banking und Firmenkunden 	Termin 10.07. - 11.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Das Seminar fokussiert eine Themendarstellung aus der Sichtweise des Vertriebsbeauftragten, der für die Ausgestaltung von Vertriebsvorgaben zuständig ist.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking der Zukunft <ul style="list-style-type: none"> • Herausforderungen im Private Banking • Strategische Ausrichtung im Private Banking • Positionierung der Bank • Regulatorische Grundlagen ■ Banken und Mitbewerber in der Zukunft <ul style="list-style-type: none"> • Marktpotenziale im Segment Private Banking • Positionierung des Privatbanken Sektors • Was macht der öffentlich-rechtliche Sektor? • Wachstumspotential von FinTechs ■ Anlageprodukte im Private Banking <ul style="list-style-type: none"> • Modernes Portfoliomanagement in der Praxis • Produktvielfalt und Diversifikation • Prozess der Asset Allocation • Portfolioabsicherung als Erfolgsfaktor ■ Nachfolge in Unternehmen und Vermögen <ul style="list-style-type: none"> • Familien- und Erbrecht • Ziele und Grundaspekte der Nachfolgeplanung und vorweggenommenen Erbfolge • Stiftung in der Nachfolge ■ Customer-Relationship-Management (CRM) im Private Banking <ul style="list-style-type: none"> • Kundensegmentierung • Best Practise Strategien und Modelle zur Marktbearbeitung des Segments Private Banking • Erfolgsfaktoren in der Marktbearbeitung • Kundenbedürfnisse und -bedarfe • Kundenbindung • Kundenzufriedenheit messen und bewerten ■ Blick nach vorne <ul style="list-style-type: none"> • Individuelle Standortbestimmung • Identifizierung fehlender Instrumente • Handlungsfelder in der fachlichen und vertrieblichen Qualifizierung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer PBA
		Preis 880,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchten

ABG-Webinar: "Die Google Search Console: Was beachten? Was ist zu tun?"

Zielgruppe	Online-, Internet- und Social Media-Verantwortliche, Marketing- und Vertriebsspezialisten	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im ABG-Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte für die Nutzung der Google Search Console, ehemals Google Webmaster Tools, kennen. Erhalten Sie Informationen zu den Kernfunktionalitäten der Console und adaptieren Sie Schritte für Ihren täglichen Online-Betrieb. Ziel des ABG-Webinars ist es, wichtige Kenntnisse aus der Search Console für die Verbesserung des Internetauftritts kennenzulernen und anzuwenden.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung der Google Search Console für die Optimierung der Internetseite ■ Erklärung von Standard-Funktionalitäten ■ Interpretation von Hinweisen, die von Google über die Console an Sie übertragen werden. ■ Nutzung der Tools für den täglichen Betrieb - Web Controlling-Möglichkeiten über die Console 	Ort -
		Anmelde-Nummer WBM2
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: "Google My Business: Tipps, Tricks und Qualitätssicherung"

Zielgruppe	Online- und Internet-Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Webinar erhalten Sie Informationen und Handlungsoptionen zum Umgang mit Google My Business. Sie lernen das Potential von Google My Business kennen und erfahren, wie Sie das wichtigste Online-Businessverzeichnis bestmöglich nutzen. Ziel des Webinars ist es, aufzuzeigen, wie auch Ihr Unternehmen unter den ersten Ergebnissen bei einer lokalen Suche erscheinen kann, wenn ein Nutzer relevante Suchbegriffe in Google eingibt.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Google My Business für die lokale Internet-Recherche ■ Darstellungsoptionen und die Kundensicht darauf ■ Pflege und Administration des Tools ■ Langfristige Optimierungsmöglichkeiten ■ Qualitätssicherung Ihrer Daten bei Fehlern und Duplikaten 	Ort -
		Anmelde-Nummer WBM1
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: "Lokales SEO: lokale Suchintentionen erkennen und nutzen"

Zielgruppe	Online-Redakteure, Marketing-Spezialisten	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WBM8 Preis 200,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	Im ABG-Webinar lernen Sie, das komplexe Thema Suchmaschinenoptimierung (SEO) nutzenorientiert zu verstehen. Sie erhalten auf Basis einfacher Anwendungsfälle Hinweise, wie Sie Ihre Bankpräsenz im Netz für Google und Co. verbessern können. Ziel des Webinars ist es, einfache handwerkliche Tipps zu geben, um die Nutzererfahrung zu Ihrer Website zu verbessern, um Besucherströme kurzfristig zu optimieren.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Suchmaschinenoptimierung = Nutzeroptimierung ■ Kleiner Textleitfaden für suchmaschinenoptimierten Content ■ Qualitätsmanagement für Webseiten ■ Marketing-Kommunikation für SEO nutzen ■ Einfache SEO-Ziele definieren, umsetzen und messen 	

ABG-Webinar: Umgang mit schwierigen Situationen

Zielgruppe	Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter, Personaler, Organisationsentwickler	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer ZON4 Preis 270,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beherrschung der Technik und digitalen Tools zur Durchführung von Online Trainings, Workshops und Meetings ■ Didaktische Kompetenz zur Konzeption und Durchführung virtueller Formate 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umgang mit schwierigen Situationen ■ Technische Probleme, Schwierige Teilnehmer, Do's and Don'ts 	
Hinweis	Zur Intensivierung des Gelernten zwischen den Modulen wird eine Selbstlernzeit von 1-2 Stunden pro Modul empfohlen.	
	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Trainer/Moderator" und ist als komplettes Paket (PZON 2301) buchbar.	

ABG-Webinar: Prüfungsmodul "Zertifizierter VR-Online-Trainer/Moderator"

Zielgruppe	Führungskräfte, Projektleiter, Mitarbeiter, Personaler, Organisationsentwickler	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer ZON6 Preis 270,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	Vorbereitung auf die Prüfung	
Hinweis	Zur Intensivierung des Gelernten zwischen den Modulen wird eine Selbstlernzeit von 1-2 Stunden pro Modul empfohlen.	
	Dieses Prüfungsmodul ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Trainer/Moderator" und nur als komplettes Paket (PZON 2301) buchbar.	

Paket: Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager

Zielgruppe		Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer PAOMM Preis 2.390,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Die Veranstaltung ist nur als komplettes Paket (PAOMM 24001) buchbar.	
	Buchungen sind auch nach dem Einführungswebinar möglich, da alle ABG-Webinare aufgezeichnet werden.	

ABG-Webinar: Kick-Off Zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager für Teilnehmer und Interessierte

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort -
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Anmelde-Nummer OMM1
		Preis 0,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Grundlagen des Vertriebserfolgs im Internet

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort -
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Anmelde-Nummer OMM2
		Preis 350,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Marktstandards im Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort - Anmelde-Nummer OMM3
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Preis 350,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Operationalisierung von Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort - Anmelde-Nummer OMM4
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Preis 350,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Organisation von Online-Marketing im Bankenumfeld

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort - Anmelde-Nummer OMM5
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Preis 350,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Meilensteine im Online-Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern sowie erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort - Anmelde-Nummer OMM6
Hinweis	Dieses ABG-Webinar ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Preis 350,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Präsenz-Workshop mit Vorabend-Come-together

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern und erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu allen wichtigen Online-Marketing-Disziplinen (SEA, SEO, Display, Social, Video, u.a.) über Videolearning ■ Strategische und konzeptionelle Herausforderungen (Marktstandard, Organisation, Operationalisierung) über Webinare ■ Anwendung des Erlernten im Rahmen eines Präsenzworkshops mit Come-Together und Impulsvortrag am Vorabend 	Ort -
Hinweis	Dieser Präsenz-Workshop ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Anmelde-Nummer OMM7
		Preis 540,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Prüfungsmodul "Zertifizierter Online-Marketing-Manager" inkl. Retrospektive

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, Vertriebssteuerung, Innovation, Digitalisierung, Projekt- und Produktmanagement	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als zertifizierter VR-Online-Marketing-Manager können Sie Grundlagen im Online-Marketing verstehen und anwenden, eine Online-Marketing-Strategie für Ihr Haus erstellen, Online-Marketing-Kanäle zielgruppengerecht steuern und erfolgreiche Kampagnen planen und umsetzen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstellung der Projekt-Hausarbeit ■ Aufgabenbezogenes Prüfungsgespräch (Fragen zur Projektarbeit) ■ Feedbackgespräch und Retrospektive 	Ort -
Hinweis	Dieses Prüfungsmodul ist Teil des Entwicklungsweges zum "Zertifizierten VR-Online-Marketing-Manager" und ist nur als komplettes Paket (PAOMM 2401) buchbar.	Anmelde-Nummer OMM8
		Preis 100,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinarreihe: Grundlagen Datenanalyse

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter und Mitarbeiter Vertriebssteuerung / -management ■ Leiter und Mitarbeiter (Risiko-)Controlling ■ Leiter und Mitarbeiter Organisation ■ Leiter und Mitarbeiter IT ■ (perspektivische) Datenmanager, Daten Scientists ■ Leiter/Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams 	Organisatorisches Termin -
Ihr Nutzen	Sie erkennen die Chancen und Potentiale der Datenanalyse und erfahren, wo diese im eigenen Institut eingesetzt werden können. Sie werden in die Lage versetzt, mögliche Risiken und Limitierungen von Smart Data zu beurteilen.	
Inhaltsschwerpunkte	Sie lernen die wesentlichen statistischen Grundlagen und fortgeschrittene Methoden des weiten Feldes der Datenanalyse kennen. Darüber hinaus werden Sie in die fortgeschrittenen Methoden des maschinellen Lernens eingeführt. Beispiele veranschaulichen und verstetigen das Erlernete.	Anmelde-Nummer WGDA
	Teil I: <ul style="list-style-type: none"> ■ Motivation von Smart Data ■ Grundlagen der Datenanalyse: Mean, Median, Varianz, Standardabweichung	Preis 795,00 €
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenvisualisierung: Scatterplot, Säulendiagramm, Histogramm, Boxplot Visualisierung von Beispieldaten	Ansprechpartner Eva Stühler
	Teil II: <ul style="list-style-type: none"> ■ Fortgeschrittene Methoden der Datenanalyse: Lineare Regression, Logistische Regression, A/B-Testing Beispielhafte Umsetzung der Methoden	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
	Teil III: <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführende Methoden des maschinellen Lernens: Decision Tree, k-nearest Neighbour, k-means	
	Teil IV: <ul style="list-style-type: none"> ■ Fortgeschrittene Methoden des maschinellen Lernens: Support Vector Machine (SVM), Random Forest, Gradient Boosting, künstliche Neuronale Netze (kNN) ML-Algorithmen anhand Beispieldaten	
Hinweis	Wir bieten diese Veranstaltung in Kooperation mit der GenoAkademie an.	

ABG-Webinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter und Mitarbeiter Vertriebsmanagement / -steuerung ■ Leiter und Mitarbeiter Marketing ■ Leiter und Mitarbeiter Omnikanal-Management ■ Infrastrukturverantwortliche ■ Digitale Transformationsmanager 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	Am Beispiel des Piloten Volksbank Hameln-Stadthagen eG erfahren Sie, wie Sie den Einführungsprozess erfolgreich gestalten können. Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Prognosemodelle. Sie erkennen Hürden und Stolperfallen in der praktischen Umsetzung und können diese für Ihr Haus nutzen. Auch die Einbeziehung und Kommunikation mit dem Markt wird thematisiert.	Anmelde-Nummer WSDV
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführungsprozess Smart Data (Selbst-Check, Datenqualitätsbericht, Projektstrukturplan, Potentialkalkulator) ■ Überblick Modelle und Modellentwicklung ■ Erfolgsfaktoren und Lernkurven – Diese Hürden müssen Sie nehmen ■ Smart Data mit dem E2E-Lösungspaket in agree21 ■ Erste Schritte im Impulsmanager und Ausblick auf „Next-Best-Action“. 	Preis 189,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Wir bieten diese Veranstaltung in Kooperation mit der GenoAkademie an.	

ABG-Webinarreihe: Good to know - Kryptowährungen

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Diese ABG-Webinarreihe umfasst 4 Veranstaltungen, die innerhalb von 2 aufeinanderfolgender Wochen digital stattfinden. Ihr Referent ist Herr Christoph Gschnaidtner, Doctoral Researcher, Department of Economics & Policy, Technical University of Munich	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWKY
		Preis 712,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Good to know - Grundlagen von Bitcoin, Blockchain und DLT

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ... ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.</p> <p>Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.</p>	Termin 05.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> a. Allgemeine Einführung b. Blockchain Technologie c. Distributed Ledger Technologie d. Bitcoin e. Alternative Blockchain Konzepte, Altcoins f. Fragen & Diskussion 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WKY1
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Buchten

ABG-Webinar: Good to know - Kryptowährungen und CBDC - Chancen und Risiken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ... ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.</p> <p>Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.</p>	Termin 06.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> a. Motivation b. Geldfunktionen c. Kryptowährungen – Alternative zu Buchgeld? d. (Krypto)währung Diem (ehem. Libra) e. Digitales Zentralbankgeld (CBDC) f. Fragen & Diskussion 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WKY2
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Christoph Gschneidner
		Buchten

ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Möglichkeiten jenseits von Kryptowährungen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ... ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.</p> <p>Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.</p>	Termin 12.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ol style="list-style-type: none"> a. Motivation b. Blockchain Technologie (kurze Wdh.) c. Smart Contracts d. Übersicht aktueller Einsatzgebiete der Blockchain Technologie e. Fragen & Diskussion 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WKY3
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Christoph Gschnaidtner
		Buchten

ABG-Webinar: Good to know - Blockchain Technologie - Mögliche Anwendungen im Finanzsektor

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Mitglieder von Digitalisierungs-, Trends- und Zukunftsteams bzw. von entsprechenden Task Forces, ... ■ An aktuellen Finanzthemen interessierte Mitarbeitende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Ziel der 4-teiligen Vortragsreihe ist es, den Teilnehmern einen Überblick über das Thema Kryptotoken und über die Blockchain Technologie zu vermitteln.</p> <p>Dazu werden zunächst die technischen Grundlagen der Blockchain und der Distributed Ledger Technologie (DLT) betrachtet. Darauf aufbauend wird in den folgenden Vorträgen das Thema Kryptowährung und digitales Zentralbankgeld (CBDC) besprochen sowie die Chancen und Risiken der Blockchain Technologie und deren mögliche Anwendungen im Finanzsektor diskutiert.</p>	Termin 13.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ol style="list-style-type: none"> a. Motivation b. Brainstorming – Einsatzgebiete in genossenschaftlichen Instituten c. Tokenization d. Blockchain im Zahlungsverkehr e. Blockchain im Wertpapiergeschäft f. Fragen & Diskussion 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WKY4
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Christoph Gschnaidtner
		Buchten

Digitale Fachtagung Smart Data

Zielgruppe	Vorstände, Vertriebsleiter und Umsetzungsverantwortliche Smart Data	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer FTSD Preis 250,00 € Ansprechpartner Stefanie Pickl Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen der Datenanalyse vertraut gemacht. ■ Sie lernen die Vorzüge von Smart Data als Enabler für Exzellenz im Kerngeschäft kennen. ■ Ihnen werden die wichtigsten datenschutzrechtlichen Aspekte bei der Datenanalyse vermittelt. ■ Durch einen Praxisbericht einer Primärbank erhalten Sie einen Einblick in die operative Umsetzung. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ "Smart Data - Motivation und essentielle Grundlagen", Christoph Gschnaidtner, TU München <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung von Daten • Grundlagen der Datenanalyse • (Praxis-) Beispiel anhand dreier Algorithmen • Weitere Möglichkeiten und fortgeschrittenen Analysen ■ "Smart Data - auf dem Weg zum datengetriebenen Vertrieb", Christian Schäfer, BVR <ul style="list-style-type: none"> • Relevanz von Daten und KI für den Vertrieb • Vom Zielbild Smart Data zum „Datengetriebenen Vertrieb“ • Was eine Genossenschaftsbank heute schon tun kann ■ "Smart Data Aktivitäten der Atruvia AG - Angebote für Banken", Florian Glatt und Roland Reckert, Atruvia AG > Übersicht der aktuellen Smart Data Aktivitäten (u.a. im Kontext BVR-Strategie AGENDA und Digitalisierungsoffensive) <ul style="list-style-type: none"> • Einblick in konkrete Projekte und Roadmap • Angebot und Möglichkeiten für Banken rund um das Smart Data LAB ■ "Datenschutzrechtliche Aspekte bei der Datenanalyse", Steffen Hahn, Bereich Prüfung Banken, Aufsichtsrecht, GVB ■ "Best Practice - Erfahrungsbericht Pilotbank", Peter Backes, Volksbank Trier 	

ABG-Webinar: Praxiswebinar: Digitalisierungsoffensive - Mit Smart Data die Effizienz in der Vertriebssteuerung und im Vertrieb steigern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstand ■ Leiter und Mitarbeiter Vertriebsmanagement / -steuerung ■ Leiter und Mitarbeiter Marketing ■ Leiter und Mitarbeiter Omnikanal-Management ■ Infrastrukturverantwortliche ■ Digitale Transformationsmanager 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	Am Beispiel einer Pilotbank erfahren Sie, wie Sie den Einführungsprozess erfolgreich gestalten können. Sie erhalten einen kompakten Überblick über die Prognosemodelle. Sie erkennen Hürden und Stolperfallen in der praktischen Umsetzung und können diese für Ihr Haus nutzen. Auch die Einbeziehung und Kommunikation mit dem Markt wird thematisiert.	Anmelde-Nummer WSDEV
		Preis 0,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführungsprozess Smart Data (Selbst-Check, Datenqualitätsbericht, Projektstrukturplan, Potentialkalkulator) ■ Überblick Modelle und Modellentwicklung ■ Erfolgsfaktoren und Lernkurven – Diese Hürden müssen Sie nehmen ■ Smart Data mit dem E2E-Lösungspaket in agree21 ■ Erste Schritte im Impulsmanager und Ausblick auf „Next-Best-Action“. 	Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Die Termine zu diesem Webinar werden nachgereicht.	

Smart Data zur Wirkung bringen

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ergänzend bieten wir Ihnen weitere Module an, die den Einführungsprozess in Ihrem Haus erfolgreich unterstützen: <ul style="list-style-type: none"> • ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren • ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb • ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen • Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten <p>Die Module sind nur im Paket buchbar.</p> <p>Dieses Paket findet in Kooperation mit der Atruvia und der GenoAkademie statt.</p>	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWSD
		Preis 3.065,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Start smart und Going live

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände und Führungskräfte ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC ■ Leitende und Mitarbeitende Marketing ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Datenschutzbeauftragte ■ Interne Revision ■ Leitende Online-Geschäftsstelle 	Organisatorisches
		Termin 10.02.2025
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WSDGL
		Preis 445,00 €
Ihr Nutzen	<p>Sie erhalten einen Überblick zu SD und können die Relevanz für Ihr Haus und die GFG einordnen. Sie erkennen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Einführung von SD.</p> <p>Sie erfahren, wie sich der neue Prozess für den Kunden darstellt und wie das Zusammenspiel der Anwendungen im Smart Data-Prozess abläuft.</p>	Ansprechpartner Stefanie Pickl
Inhaltsschwerpunkte	<p>Start Smart - Teil 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zielsetzung Überblick SD /OKS/ Relevanz für die GFG ■ Mehrwerte / Nutzen für die Bank / den Kunden ■ Was kann ich von Smart Data erwarten? Prognose und Potenziale erläutern und aufzeigen ■ Worauf wirkt Smart Data und welche Veränderungen sind in der Bank erforderlich im Sinne von Change? Veränderung - Denken als Gesamtbank ■ Sensibilisierung zu den Themen: Datensicherheit, Datenqualität, Vertriebskanäle, Segmentierung, Technik ■ Vorstellung des Pakets „Smart Data kompakt“ <p>Going Live - Teil 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zusammenspiel der Anwendungen im Prozess SD ■ Sammeln von Daten, Datenpflege (Art und Felder) ■ Darstellung in agree21Analysen ■ Omnikanalplattform ■ Contentmanagement und Impulsmanager ■ Einbindung von Smart Data oder NBA ■ Dokumentation und Pflege ■ Verwendung in Folgekampagnen ■ Überblick Auswertungstools 	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	<p>Damit in diese Qualifizierungsreihe mit den Daten und Ergebnissen gearbeitet werden kann, sollten Sie die agree21SmartData-Affinitäten im Einsatz haben. Der für Ihre Bank sinnvolle Zeit-punkt der Bestellung der light- bzw. full-Version wird in den Modulen besprochen.</p> <p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.</p> <p>Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.</p>	Buchten

ABG-Webinar: Smart Data – Datenschutzrechtliche Aspekte zur werblichen Nutzung von Kundendaten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitene und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Datenschutzbeauftragte 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erkennen die notwendigen datenschutzrechtlichen Voraussetzungen für eine umfassende Kundendatennutzung als Grundlage für zukunftsorientierte Analysen und Kampagnen.</p>	Termin 11.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anforderungen DSGVO ■ Hinweislösung versus Einwilligungslösung ■ Interessensabwägung, Recht der Bank auf Direktwerbung ■ Passende Werbung ■ Juristische Würdigung der Use Cases (Memorandum) ■ Art. 9 DSGVO-Daten ■ Auftragsdatenverarbeitung ■ Datenschutz-Folgenabschätzung ■ Einbindung des Datenschutzbeauftragten ■ Datenschutzaufsicht (Auffassungen, DSK, etc.) 	Ort Digital
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt.</p>	Anmelde-Nummer WSDDK
	Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre	Preis 285,00 €
	E-Mail-Adresse mit.	Ansprechpartner Stefanie Pickl
	Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Smart Data – Datenzugang und DQ-Bericht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Gesamtbanksteuerung ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen IT 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erkennen die Bedeutung der Datenqualität und eines kontinuierlichen Datenmanagements für den Erfolg der Prognosen von Smart Data. Sie lernen, ihre Datensituation bezüglich notwendiger Datenfelder regelmäßig zu bewerten und systematisch zu verbessern.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenqualität (Fokus auf Datenzugang und -qualität in der Bank) ■ Datenqualitätsbericht: Datenqualitätsscore und Interpretation Kennzahlen ■ Datenfelder: Datenqualität und fachliche, 	Anmelde-Nummer WSDDQ
	vertriebliche Relevanz bezügl. Use Cases	Preis 345,00 €
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Auswirkung, schlechterer DQ-Score auf 	Ansprechpartner Stefanie Pickl
	Nutzung, Datenausleitung und Kanalansprache	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Kundendaten und Hinweis-/Einwilligungslösung (siehe Modul 2.1)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenqualität: Möglichkeiten und Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität <ul style="list-style-type: none"> • Assistenten, Vorgänge, Pop Up's,... • Kundenberichte • agree21CI-Batch 	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p>	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; background-color: #f0f0f0; display: inline-block;"> Buchen </div>
Dieses Modul ist nur im Pakt PWSB buchbar.		

ABG-Webinar: Smart Data – Prognosemodelle und Anwendungsfälle

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung /-management ■ Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erhalten ein Verständnis für die Prognosemodelle Smart Data und das Vorgehen bei der Entwicklung von Affinitätscores der Atruvia. Sie werden befähigt, diese Daten sowohl als IDA-Prognosebericht zu nutzen und verstehen die Bedeutung der Standardfilter im Prognosebericht. Sie erhalten wichtige Hinweise zur Ausspielung der Prognosen in Ihre Vertriebskanäle und lernen die Erfolgsfaktoren für eine optimale Nutzung der Potenziale kennen.</p>	Termin 26.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Machine Learning vs. traditionelles Programmieren ■ Smart Data - What is our Challenge? ■ Prognosemodelle - Theorie und Einsatz ■ Typischer Ablauf eines Data Science Projektes ■ Exemplarische Betrachtung anhand eines Smart Data Modells - Beispiel Mitgliedschaft oder Immobilie <ul style="list-style-type: none"> • Schritt 1 – Business Understanding • Schritt 2 – Data Understanding • Schritt 3 – Data Preparation • Schritt 4 – Modelling (Feature Selection, Training, Supervised Learning, Over/Underfitting, Cross Validation) <p>> Schritt 5 – Evaluation und Deployment</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Daten und Ableitungen - Bewertung ■ Mehrwerte der Smart Data Prognosemodelle ■ IDA-Standardberichte Prognose <ul style="list-style-type: none"> • agree21IDA-Affinitäten vs Standardbericht IDA-Prognosen 	Ort Digital
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p>	Anmelde-Nummer WSDPA
		Preis 345,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten
	<p>Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.</p>	

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive I „Datenzugang und Datenqualität“

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände und Führungskräfte ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC ■ Leitende und Mitarbeitende Marketing ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Datenschutzbeauftragte ■ Interne Revision 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 27.02.2025</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<p>Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.</p> <p>Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.</p> <p>Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.</p>	<p>Ort Digital</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsbericht Partnerbank/en ■ Relevanz und Status der Datenqualität für SD vs. Nutzen und Mehrwerte ■ Möglichkeiten der Verbesserung der DQ - Was konnte/kann umgesetzt werden? ■ Welche Probleme in der Umsetzung gab es? ■ Sammlung bestehender Erfahrungen zur Anwendung von Datenqualitätsbericht und Prognoseberichten der Smart Data Prognosemodelle (Use Cases) 	<p>Anmelde-Nummer WSDR1</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Um-setzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.</p> <p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p>	<p>Preis 0,00 €</p>
		<p>Ansprechpartner Stefanie Pickl</p>
		<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>
		<p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
		<p>Buchen</p>

ABG-Webinar: Smart Data - Datenausleitung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen KSC / KDC ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Electronic Banking 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie erfahren wie die Daten einfach nutzbar gemacht und als Vertriebsimpulse am Kunden umgesetzt werden.</p> <p>Sie profitieren davon, die verschiedenen Datenimporte und die Möglichkeiten im Impulsmanager in Abgrenzung zu agree21IDA aufgezeigt zu bekommen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Smart Data, aus Daten werden Vertriebsimpulse ■ Daten einfach nutzbar machen: Von den Rohdaten über den IDA Bericht zur Nutzung im Impulsmanager. ■ Unterscheidung der Prognosen vs. IDA-Standards und Nutzung von NBA ■ Datenausleitung und manueller Import von Daten ■ Möglichkeiten im Impulsmanager und Abgrenzung und Ergänzung zu agree21IDA ■ Aufbau der Datei sowie Export der Daten 	Ort Digital
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p> <p>Dieses Modul ist nur im Pakt PWSO buchbar.</p>	Anmelde-Nummer WSDDA
		Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Smart Data – Gestalten im Impulsmanager

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie lernen, wie Sie den Impulsmanager als zentrale Anwendung administrieren, managen und effizient im Smart Data-Prozess nutzen.	Termin 09.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung von Wissen zur Arbeit des Vertriebssteuernden im Impulsmanager ■ Integration der Anwendungsfälle in die Vertriebsplanung /-steuerung und Vertriebsprozesse <ul style="list-style-type: none"> • Einstellungen • Zielgruppen • Anlässe • Impulse abfragen ■ Veränderung vom agree21Vertriebsmanagement zum Impulsmanager anhand Smart Data Use-Cases 	Ort Digital
Hinweis	Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.	Anmelde-Nummer WSDGI
	Dieses Modul ist nur im Paket PWSD buchbar.	Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Smart Data – Kampagnen erstellen und durchführen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten eine Anleitung, wie Sie ihr Kampagnenmanagement unter Smart Data einfach und effizient umsetzen. Sie verstehen, wie Sie die gewünschte Kampagne/Use Case über die passenden Vertriebskanäle zum richtigen Zeitpunkt für Ihre Kunden steuern. Sie verstehen den Unterschied zu agree21Vertriebsmanagement und erkennen den Nutzen und die Mehrwerte unter Smart Data.	Termin 28.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Smart Data Kampagnen-Prozess: <ul style="list-style-type: none"> • Kampagnen-Idee gestalten • Use Case(s) in IDA nutzen, ausführen und ausleiten • Anlage im Impulsmanager mit dem Aktionsplan 2.0 • Nutzung verschiedener Vertriebswege • Darstellung in Aufgabenliste OKP 	Ort Digital
Hinweis	Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.	Anmelde-Nummer WSDKE
		Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Smart Data - Der Vertriebsprozess für den Vertriebssteuerer

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.05.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSDVV</p> <p>Preis 345,00 €</p> <p>Ansprechpartner Stefanie Pickl</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Sie erfahren, wie sich der Paradigmenwechsel mit der Betrachtung aus Kundensicht auf ihren Vertriebsprozess als Vertriebssteuerer auswirkt. Sie verstehen die Sichtweise als Gesamtprozess und können dies und die erforderliche Zusammenarbeit mit Marketing, EBL, IT/Orga, Beratern und Controlling in der Bank kommunizieren.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Smart Data - Neues Verständnis des Vertriebsprozesses <ul style="list-style-type: none"> • Sammeln von Daten und Datenpflege (Art und Felder) • Darstellung in agree21Analysen • Einbindung von Smart Data oder NBA in den Vertriebsprozess • Dokumentation und Pflege • Verwendung in Folgekampagnen. • Überblick Auswertungen und Tools 	
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p> <p>Dieses Modul ist nur im Pakt PWSD buchbar.</p>	

ABG-Webinar: Smart Data – Retrospektive II „Neuer Vertriebsprozess“

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände und Führungskräfte ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC ■ Leitende und Mitarbeitende Marketing ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Datenschutzbeauftragte ■ Mitarbeitende Interne Revision 	Organisatorisches Termin 03.06.2025
Ihr Nutzen	<p>Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.</p> <p>Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.</p> <p>Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsbericht Partnerbank/en ■ Austausch Erfahrungen im neuen Vertriebsprozess ■ Welche Probleme in der Umsetzung gab es? ■ Was konnte/kann umgesetzt werden? ■ Welche positiven Erfahrungen gab es? Was waren die Erfolgsfaktoren? 	Anmelde-Nummer WSDR2
Hinweis	<p>Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Umsetzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.</p> <p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt</p>	Preis 0,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchten"/>

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgsmessung

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Leitende und Mitarbeitende Gesamtbanksteuerung ■ Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 12.06.2025</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<p>Was war gut, was sollte angepasst werden, wie werden wir besser?</p> <p>Sie profitieren vom Gesamtverständnis im neuen Vertriebsprozess mit Smart Data und können die bankindividuellen Erfolge und/oder Problemstellungen bewerten und die notwendigen zukünftigen Verbesserungsschritte definieren und umsetzen.</p>	
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgscontrolling - Was wird gemessen? <p>Voraussetzungen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Standardbericht Atruvia ■ Praxisbeispiele - Einordnung der Ergebnisse ■ Bewertung und Ableitung von Maßnahmen <ul style="list-style-type: none"> • Gesamtprojekt, Strategie • Vertriebsprozess • Datenbezogen • Kanalbezogen ■ Kriterien: Veränderung der Erfolgsmessung, bankindividuelle Anpassung des Erfolgsberichts ■ Info Standardbericht: Weiterentwicklung, <p>Planung Atruvia</p>	<p style="text-align: center;">Preis 345,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Stefanie Pickl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p> <p>Dieses Modul ist nur im Pakt PWSB buchbar.</p>	<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>

Buchten

ABG-Webinar Smart Data -Retrospektive III „Zielsetzung, Erfahrungen, Erfolgsmessung und Best Practice“

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände und Führungskräfte ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebssteuerung / -management ■ Leitende und Mitarbeitende Vertrieb / Berater ■ Leitende und Mitarbeitende KSC / KDC ■ Leitende und Mitarbeitende Marketing ■ Leitende und Mitarbeitende Organisation ■ Leitende und Mitarbeitende IT ■ Datenschutzbeauftragte ■ Interne Revision 	Organisatorisches
		Termin 03.07.2025
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WSDR3
Ihr Nutzen	<p>Sie tauschen sich über die ersten Erfahrungen zu DSGVO, Maßnahmen zur Datenqualität und den Use Cases aus. Sie profitieren von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken und erhalten Anregungen zu Maßnahmen und zur Nutzung in der eigenen Bank.</p> <p>Mit Blick auf die Erfahrungen in den Themen neuer Vertriebsprozess, Einsatz der Use Cases, Arbeiten mit dem Impulsmanager sowie der Aufgabenliste profitieren Sie von den Praxiserfahrungen der teilnehmenden Banken.</p> <p>Zum Abschluss der Smart-Data Qualifizierungsreihe tauschen Sie sich im Hinblick auf den durchlaufenen Gesamtprozess, den Aufgaben und Problemstellungen zu den Mehrwerten und Erfahrungen aus. Sie profitieren von den aufgezeigten Erfolgsfaktoren und erkennen Anpassungsbedarfe.</p>	Preis 0,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsbericht Partnerbank/en ■ Nutzen und Mehrwerte ■ Was konnte umgesetzt werden? ■ Welche Probleme in der Umsetzung gab es? ■ Was gelang gut? Was waren die Erfolgsfaktoren? ■ Was hat sich geändert? Change: Smart Data für Bank, Kunde und Berater? 	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	<p>Für die erfolgreiche Einführung von Smart Data bedarf es der Bildung von möglichst abteilungsübergreifenden Umsetzungsteams. Mit der Buchung von 3 Paketen (und mehr) können die angemeldeten Teilnehmer kostenlos an den drei Retrospektiven teilnehmen. Die Retrospektiven sind wertvoll im Hinblick auf die Schritt-für-Schritt-Einführung von Smart Data.</p>	Buchten
	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.</p>	

ABG-Webinar: Smart Data - Erfolgreicher Einsatz in der Beratung und im KSC / KDC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Berater Privatkunden / Firmenkunden ■ Leiter und Mitarbeiter KSC / KDC 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Als Berater oder Mitarbeiter im KSC / KDC erhalten Sie ein solides Verständnis zum Thema Smart Data. Sie werden thematisch nicht nur fit gemacht, sondern lernen außerdem, das erhaltene Wissen geschickt so einzusetzen, dass daraus neue Erfolgshebel entstehen, die Ihren Vertrieb positiv nach vorne treiben. Der Austausch untereinander fördert das gegenseitige Verständnis in der Zusammenarbeit.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ SmartData: was ist das und warum will ich in Zukunft nicht mehr ohne diesen Impuls arbeiten? ■ Werbliche Nutzung von Kundendaten: Ansprache des Kunden ■ Smart Data Impulse zielorientiert in die Beratungsstrukturen und in das KSC integrieren ■ Befürchtungen, Hindernisse und Einwände in individuelle Erfolgsrezepte umwandeln ■ Zusammenspiel Berater und KSC – mit Kommunikation und Verständnis SD erfolgreich umsetzen ■ Austausch / Diskussion der Teilnehmer untereinander 	Anmelde-Nummer WSDEE
		Preis 310,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.	

ABG-Webinar: Smart Data – Wie kann ich als Führungskraft die Umsetzung erfolgreich unterstützen?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte im Vertrieb 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Vertriebssteuerung / das Vertriebsmanagement erlangt ein tiefgehendes Verständnis für den Veränderungsprozess, den Berater und KSC durchlaufen müssen. Die Kenntnis darüber kann in die Ausgestaltung von Kampagnen einfließen und den konsequenten und erfolgreichen Einsatz von Smart Data fördern.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was sich für Berater und KSC alles ändert – wie kann ich als Führungskraft unterstützen? ■ Welche Mitarbeitertypen habe ich in meinem Team? ■ Befürchtungen, Hindernisse und Einwände meiner Mitarbeiter - Wie gehe ich als Führungskraft mit schwierigen MA-Situationen um? (ignorieren von Impulsen etc.) 	Ort -
		Anmelde-Nummer WSDFU
		Preis 310,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt. Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.	

ABG-Webinar: Smart Data – Briefe schreiben automatisieren

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation ■ Mitarbeiter*innen mit IDA-Auswertungen im Aufgabengebiet 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie lernen den automatisierten Prozess des Briefe Schreibens anhand des Beispiels „Volljährigkeit“ kennen.</p> <p>Sie können einen Brief unter agree21Mailing erstellen.</p> <p>Sie wissen, wie Sie den Impulsmanager nutzen können.</p>	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Von der Idee bis zur Umsetzung am Beispiel der Volljährigkeit / Berufsanfänger unter Nutzung von agree21Mailing und dem Impulsmanager ■ Brief im Mailing erstellen und bereitstellen ■ IDA Abfrage erstellen und ausleiten 	Ort -
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt.</p> <p>Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.</p>	Anmelde-Nummer WSDBS
		Preis 199,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Aufgabenliste im Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebsmanagement / -steuerung ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertrieb / Berater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie lernen die neuen Aufgabenliste kennen.</p> <p>Sie wissen, wie Sie die Listen einrichten. können, damit sie überschaubar sind</p> <p>Sie erfahren, welche Änderungen sich durch Smart Data und NBA (Next Best Action) ergeben und können die Vorteile nutzen.</p>	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstellung und Einbindung der neuen Aufgabenliste ■ Einrichten der Liste <ul style="list-style-type: none"> • Zusammenspiel der Listen • Mehrwerte von überschaubaren Listen für den Berater darstellen • Abgrenzung heute und SD/NBA aufzeigen • Umgang mit „alten“ Aufgaben in der Aufgabenliste 	Ort -
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt.</p> <p>Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.</p>	Anmelde-Nummer WSDAV
		Preis 199,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

ABG-Webinar: Smart Data – Werbung über Kanäle einstellen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leitende und Mitarbeitende Vertriebsmanagement / -steuerung ■ Leitende und Mitarbeitende Marketing ■ Leitende und Mitarbeitende Electronic Banking 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Sie lernen den Prozess von der Idee bis zur personalisierten Werbung kennen. Sie können einen Teaser im Contentmanagement anlegen. Sie wissen, wie Sie eine IDA-Abfrage erstellen und ausleiten können. Sie können die Onlinekampagne einstellen.</p>	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anlage eines Teaser im Contentmanagement ■ IDA Abfrage erstellen und ausleiten ■ Onlinekampagne einstellen ■ Darstellung in Aufgabenliste 	Ort -
Hinweis	<p>Die Webinare werden gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Wir werden Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software „GoToWebinar“ durchgeführt.</p> <p>Bitte teilen Sie uns bei der Anmeldung Ihre E-Mail-Adresse mit.</p>	Anmelde-Nummer WSDWK
		Preis 199,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Fachtagung Vertriebsmanagement

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Leitung und Mitarbeitende Vertriebsmanagement ■ Leitung und Mitarbeitende Vertriebssteuerung und -planung ■ Leitung und Mitarbeitende Unternehmensplanung / -steuerung 	<table border="1"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: left;">Organisatorisches</th> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Termin</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> </table>	Organisatorisches		Termin	-
Organisatorisches						
Termin	-					
Ihr Nutzen	<p>Sie aktualisieren und vertiefen Ihr Wissen im Bereich Vertriebsmanagement. Durch eine Mischung aus Vortrag und Diskussion partizipieren Sie an den praktischen Erfahrungen der Referenten und Teilnehmer.</p>	<table border="1"> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td style="text-align: center;">-</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td style="text-align: center;">FTV</td> </tr> </table>	Ort	-	Anmelde-Nummer	FTV
Ort	-					
Anmelde-Nummer	FTV					
	<p>Nutzen Sie zwischen den Vorträgen und am Abend die Möglichkeit zum intensiven und individuellen Erfahrungsaustausch.</p>	<table border="1"> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td style="text-align: center;">800,00 €</td> </tr> </table>	Preis	800,00 €		
Preis	800,00 €					
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtssicherheit im Wertpapiervertrieb - aufsichtsrechtliche Neuerungen Patrick Hess, Spezialistenteam Depot/WpHG, Genossenschaftsverband - Verband der Regionen e. V. ■ Datengetriebenen Vertrieb in Wirkung bringen Felix Walther, Atruvia AG ■ Impulssteuerung unter agree21 & BankingWorkSpace Tobias Hepp, VR-Bank NordRhön eG ■ Von der Bank bis zum Corporate Influencer: Netzwerken mit Mehrwert auf LinkedIn Jana Peuster-Schmitz, kopfgedacht ■ Keine Kontrakte ohne Kontakte – mit Dialogmarketing den Vertrieb erfolgreich unterstützen: Wie kann ein effizient handelndes Vertriebsmanagement den Vertrieb in der Omnikanalwelt optimal unterstützen? Jan Twele, AWADO Vertriebsberatung GmbH ■ Zu- und Verwendungsverzeichnis: Aufsichtliche Trends und vertriebliche Ansatzpunkte Hartwig Möller, AWADO Vertriebsberatung GmbH ■ Trend Nachhaltigkeit - Vertriebschancen für das Firmenkundengeschäft Patrick Eschert, Volksbank Hameln-Stadthagen eG ■ Effizienzstrategie Servicekunden - Umsetzung im Hause der Berliner Volksbank eG Andreas Schönfeld, Berliner Volksbank eG 	<table border="1"> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td style="text-align: center;">Eva Stühler</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td style="text-align: center;">Julia Gabler</td> </tr> </table>	Ansprechpartner	Eva Stühler	Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler
Ansprechpartner	Eva Stühler					
Ansprechpartner (organisatorisch)	Julia Gabler					
Hinweis	<p>In den Veranstaltungen werden keine Handouts zur Verfügung gestellt.</p> <p>Die Teilnehmerunterlagen erhalten ca. 3 Arbeitstage vor der Veranstaltung auf der Homepage der GenoAkademie zum Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten werden Ihnen mit der Einladung übersandt.</p> <p>Diese Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie statt.</p>					

Professionelle Content Creation - Basic

Zielgruppe	Mitarbeitende, die für die Content Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Themen der Erstellung der Inhalte für Social Media ■ Sie kennen die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und können dies als Basis für Ihre Content-Erstellung nutzen ■ Sie erhalten Best-Practice Beispiele und individuelles Feedback für Ihre Social Media Inhalte 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Bildgestaltung im Bewegtbild ■ Besondere Anforderungen an Social Media Content ■ Content Planung, -Erstellung und -Veröffentlichung und Besprechung in der Gruppe 	Ort -
		Anmelde-Nummer PCCB
		Preis 360,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Professionelle Content Creation – Advanced

Zielgruppe	Mitarbeitende, die für die Content Creation verantwortlich sind, Social Media Manager*innen, Online Marketing Manager*innen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten theoretische Hintergründe sowie praktische Anwendungsbeispiele zum Thema Content Creation ■ Sie wissen, wie Sie Ihre Social Media Postings bestmöglich planen und managen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Planung und Umsetzung organischer Posts ■ Virale Posts und Trends in den Sozialen Netzwerken ■ Contentoptimierung in den Sozialen Netzwerken ■ Krisenmanagement 	Ort -
		Anmelde-Nummer PCCA
		Preis 350,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Interview- und Medientraining: Wirkung vor der Kamera

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte und Fachexperten/Fachexpertinnen, die vor der Kamera professionell auftreten möchten	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen, wie Sie in überraschenden und stressigen Situationen richtig reagieren ■ Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie Interviews lenken können ■ Sie optimieren Ihren Auftritt, indem Sie individuelles Feedback zu Ihrem Auftritt vor der Kamera erhalten ■ Sie erlangen ein gesteigertes Maß an Sicherheit und Ruhe bei Interviews und anderen Presseterminen, da Sie mit den Abläufen vertraut sind und wissen, wie Sie überzeugend auftreten. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kurze theoretische Einführung ■ Training klassischer Interviewsituationen (kurze Statements, Studiointerviews, etc.), bei dem die Teilnehmenden selbst vor der Kamera stehen ■ Auswertung des Materials und individuelles Feedback ■ Arbeit an Körpersprache, Stimme und Wirkung ■ Strukturierung der Antworten und Botschaftenkonzept ■ Interviews in Krisensituationen ■ Teleprompter-Training bei Bedarf 	Ort -
Hinweis	Dieses Angebot ist auch als Inhouse-Seminar buchbar.	Anmelde-Nummer IMWK
		Preis 640,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Onlineseminar: Die Zukunft des Marketing: KI-basierte Automatisierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Marketing ■ Marketing- und Vertriebsleitende ■ Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen PR/Unternehmenskommunikation, HR/Employer Branding, Business Intelligence/Data Science, CRM/Kundenservice und Marken-/Produktmanagement 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten Anwendungs- und Praxisbezogene Darstellungen aus verschiedenen Unternehmen und Branchen zur Nutzung KI-basierter Marketing- und Sales-Instrumente ■ Sie erkennen die Besonderheiten von KI und Marketingautomatisierung in den Bereichen Marketing und Vertrieb ■ Sie verstehen die Chancen einer Konzeption und Implementierung von KI und MA im Rahmen von Marketing-, Vertriebs- und Akquise-Strategien ■ Ihnen werden die Voraussetzungen zum erfolgreichen Einsatz von KI und MA in Marketing und Vertrieb aufgezeigt 	Termin 17.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen zu KI im Marketing ■ Einführung zu Marketingautomatisierung und effizientem Content Management ■ KI als Instrument der Kundenakquise, -pflege und -bindung ■ KI-basierte Marketing und Vertriebsunterstützung ■ KI als Kommunikations- und Analysetool ■ Checklisten sowie wichtige Do's & Dont's ■ Best Practice-Beispiele ■ KI-Trends (bspw. Einsatz von ChatBots) 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer ZMKI
		Preis 450,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Prof. Dr. Meike Terstiege
		Buchen

Workshop: KI anwenden - Datenbasierte Entscheidungen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umsetzer Digitalisierungsstrategie (operativ) ■ Organisationsentwickler*innen / Prozessmanager*innen / Innovationsmanager*innen ■ Applikations- / Datenmanager*innen IT 	Organisatorisches Termin 22.01. - 23.01.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer KIDE Preis 1.750,00 € Ansprechpartner Stefanie Pickl Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Dr. Robert Jenke Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können den sinnvollen Einsatz von KI im Kontext der Digitalisierung erklären ■ Sie erkennen Bereiche mit Potential im eigenen Unternehmen, indem Sie den Blick für individuelle Anwendungsfälle schulen 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Ideen konkretisieren und systematisch bewerten ■ Sie lernen den Umgang mit methodischen Werkzeugen (Canvas-Tools) zur eigenständigen Erarbeitung von Anwendungsfällen 	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hoher Praxisbezug durch Übungen an realen Anwendungsfällen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragestellungen: <ul style="list-style-type: none"> • Wie lassen sich vorhandene Daten effektiv nutzen? • Wo kann Künstliche Intelligenz eingesetzt werden? • Welcher Mehrwert entsteht dabei für das Unternehmen? ■ Tag 1: <ul style="list-style-type: none"> • Auf den Fluss kommt es an: Digitalisierung aus Sicht der Unternehmensstrategie • Neues Mindset: Von der Automatisierung zur Künstlichen Intelligenz • Einführung in Datenbasierte Entscheidungen • KI als Entscheidungshelfer: Anwendungsfälle erkennen und bewerten • Canvas-Tool „Entscheidungsanalyse“: Praxis-Übung an realen Use-Cases ■ Tag 2: <ul style="list-style-type: none"> • Ideen greifbar machen: Funktionsweise und Anforderungen an KI-Modelle • Kommunikation auf Augenhöhe: Gemeinsame Sprache mit Data Scientists • Canvas-Tool „Modellformulierung“: Praxis-Übung an realen Use-Cases • Live-Demo: Umsetzung und Training eines KI-Modells • Bewährtes Vorgehen bei der Umsetzung von Projekten 	

ABG-Webinar: Einsatz von ChatGPT / KI im Marketing

Zielgruppe	Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing	Organisatorisches Termin 12.03.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WKIM Preis 220,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Bernd Kleinschrod weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die Prinzipien kennen, die Sie bei der Interaktion mit Chat GPT beachten sollten ■ Prompts verstehen und richtig anwenden ■ Praktische Anwendungsbeispiele für den Einsatz von KI im Marketing ■ Höhere Produktivität und Effizienz im Arbeitsalltag durch die richtige Anwendung von KI 	
Inhaltsschwerpunkte	ChatGPT <ul style="list-style-type: none"> ■ Prinzipien für den Umgang mit Chat GPT ■ Anatomie eines Prompts erklären (Struktur, Detailstufen, Kontext, Rollenzuweisung, Prompt-Verkettung etc.) ■ Konkrete Anwendungsfälle <ul style="list-style-type: none"> • Zielgruppenrecherche mit Chat GPT • Redaktionsplan erstellen • Inhaltserstellung fürs Marketing (E-Mails, Anzeigen, Social-Media-Beiträge, Videoskripte, YT-Beschreibung, Podcast-Shownotes, Blogbeiträge...) 	
	Bilderstellung mit KI <ul style="list-style-type: none"> ■ Modelle (Dall-E, Stable Diffusion, ...) ■ Prompts (Seeds, Databases, Negative Prompts, ...) ■ Praxisbeispiele 	

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LKIQP Preis 270,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen ■ Tipps zur eigenen Profiloptimierung ■ Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings ■ Austausch mit Gleichgesinnten ■ Kennenlernen von praxiserprobten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Profilerstellung: Wie erstelle ich ein aussagekräftiges Profil als Führungskraft, um meine individuelle Präsenz zu stärken? ■ Tipps & Tricks zum Netzwerkaufbau ■ Personal Branding: Was ist meine eigene Personal Brand und welche Geschichten kann ich als Führungskraft erzählen? ■ Veröffentlichung von Leaderhip-Inhalten, um die eigene Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit zu stärken ■ Tipps & Tricks zur Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen 	
Hinweis	Online-Vorbereitung: Bis 19.01.24 Interaktives Webinar mit Miroboard Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation und/oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches Termin 08.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WLKIQ Preis 229,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Sie erhalten Einblicke in die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn und erlernen Techniken, um spezifische Zielgruppen im Finanzsektor gezielt anzusprechen. Darüber hinaus bekommen Sie praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum LinkedIn Ads für Banken? Überblick über die Relevanz von LinkedIn als Plattform für B2B und professionelle Netzwerke im Finanzsektor ■ Ad-Formate und Platzierungen: Erläuterung der verschiedenen Anzeigenformate ■ Zielgruppen-Targeting: Best Practices für das Erstellen von Zielgruppen ■ Budget und Gebote: Wie man Budget festlegt und die verschiedenen Gebotsstrategien, die LinkedIn bietet ■ Best-Practice Regeln der Anzeigen-Erstellung 	
Hinweis	Ihr Referent: Christopher Schmitz, VR-Netzworld Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	

Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende, die für Online-Inhalte verantwortlich sind ■ Marketing- und Kommunikationsverantwortliche ■ Content Manager 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verfügen über ein technisches Grundlagenwissen und beherrschen die handwerklichen Fähigkeiten zur Erstellung von weboptimierten Texten. ■ Sie können Texte entwickeln, schreiben und bearbeiten, die Ihre Unternehmensziele auf allen Online-Kanälen unterstützen – und damit wesentlich zur erfolgreichen Online-Vermarktung beitragen. ■ Sie sind in der Lage, prägnante, lesbare, verkaufsstarke und suchmaschinenoptimierte Texte zu formulieren. ■ Sie haben ein Bewusstsein für den Erfolgsfaktor Website Content entwickelt – und für die Relevanz der Text-Erstellung im Rahmen einer vernünftigen Content-Strategie. ■ Sie nutzen hilfreiche Text- und Marketing-Tools, die Ihnen im Tagesgeschäft das Arbeiten entscheidend erleichtern. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Webtexten: Basiswissen <ul style="list-style-type: none"> • Status Quo Web-Kommunikation • Was können Sie mit guten Inhalten erreichen? • Was unterscheidet einen Online-Text von einem Offline-Text? • Was ein guter Web-Texter können sollte • Kurz oder lang: Wie viel Text ist genug Text? • Exkurs Künstliche Intelligenz (KI) & Text: Was Sie heute darüber wissen sollten ■ Gestaltung von lesbaren Webtexten <ul style="list-style-type: none"> • Design und Content: Webtext-Usability, Sichtbarkeit und Lesbarkeit • Fakten zur Content-Nutzung: Wie lesen User online? • Die Regeln des „Grafischen Schreibens“ • Quo Vadis, Content? Smartphone vs. Tablet vs. Desktop ■ Text-Einstimmung und Recap: Allgemeine Texter-Regeln <ul style="list-style-type: none"> • Vermeiden Sie die häufigsten Text-Stolperfallen • Basis-Texter-Handwerk • Wenn die richtigen Worte fehlen: Schreibblockaden lösen • Content Guidelines und Wording-Listen ■ Text-Konzept: Struktur ist ein "Muss"! <ul style="list-style-type: none"> • Wie sieht der ideale Textaufbau aus? • Prioritäten, Zwischenüberschriften und Handlungsaufforderungen • Die Grenzen der KI und wie es die Kreativität unterstützen kann ■ SEO: Aktuelles Wissen für Texter <ul style="list-style-type: none"> • Das Zusammenspiel von Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Website Content • SEO-Basiswissen • Korrekter Umgang mit Keywords, Headlines, Title und Description ■ Werbliches Texten <ul style="list-style-type: none"> • Nützliche Tools für Web-Texter • Übersicht, Einführung und Übungen • Exkurs: KI-Tools wie ChatGPT oder deeppl.com/write im praktischen Einsatz 	<p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing ■ Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing ■ (angehende) Social-Media-Manager*innen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen. ■ Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt. ■ Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren. ■ Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie. ■ Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg. ■ Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern. 	Termin 22.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung <ul style="list-style-type: none"> • Kurzvorstellung der wichtigsten Netzwerke: Facebook, Instagram und LinkedIn • Inhaltliche Erwartungshaltung und Bedürfnisse der Nutzer im Social-Media-Umfeld • Rahmenbedingungen und Einschränkungen bezüglich der Textgestaltung und Content-Formate auf den einzelnen Plattformen • Algorithmen, Regeln und Besonderheiten der einzelnen Plattformen • Nützliche Statistiken und Auswertungen ■ Planung und Umsetzung <ul style="list-style-type: none"> • Social-Media-Strategie • Interessen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe erkennen und definieren • Themensammlung und Themenplanung ■ Texten in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> • Tipps für erfolgreiche Posting-Texte • Praxis-Übungen für die verschiedenen Netzwerke • Posting-Texte mit Hilfe von ChatGPT und KI • Austausch in der Gruppe • Weitere Posting-Bestandteile • Best-Practice Beispiele ■ Unterstützung im Alltag <ul style="list-style-type: none"> • Guidelines • Redaktions-Tools 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer TFSM
		Preis 620,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Kristine Broschart
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Erfolgreich Verkaufen auf Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus dem Bereich Vertrieb ■ Social Media Verantwortliche ■ Beraterinnen und Berater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick auf die verschiedenen Funktionen von Social Commerce. ■ Sie wissen, wie Sie den Erfolg auf Social Commerce evaluieren können. ■ Sie können verschiedene Kommunikationsstrategien auf Social Commerce anwenden. ■ Sie gewinnen methodisch das Vertrauen Ihrer Kunden. ■ Sie können Ihre Potenziale sichtbar machen. 	Termin 16.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Social Commerce und social shops? ■ Welche Vorteile, Chancen und Risiken haben Social Commerce Funktionen? ■ Welche Ziele können mit Social Commerce erreicht werden? ■ Wie kann der Erfolg rund um Social Commerce gemessen werden? ■ Content -Marketing Strategien in die Gesamtkommunikation einbinden ■ Analyse erfolgreicher Social Media Strategien (Best Practices) ■ Kauf/Conversion: Wie wird der Kunde/Leas zum Kauf bewegt? ■ Markenbotschafter: Wie wird aus einem Kunde einen Empfehlungsgeber? 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VASM
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Maria Azzarone
		Buchten

Onlineseminar: Smart Data - Den Change gemeinsam gestalten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Vertriebssteuerung /-management ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Gesamtbanksteuerung ■ Leiter*innen und Mitarbeiter*innen Organisation 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Dieses Seminar vermittelt Ihnen ein tiefgehendes Verständnis für den Wandel, den Banken durchlaufen müssen, um Smart Data erfolgreich einzusetzen. Sie erkennen, wie Sie neue Erfolgshebel bei Ihren Mitarbeitenden schaffen und Ihren Vertrieb positiv beeinflussen können. Der Austausch untereinander fördert das gegenseitige Verständnis und stärkt die Zusammenarbeit.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ SmartData aus Sicht der Mitarbeitenden ■ Smart Data ist mehr als ein IT-Projekt ■ Mitarbeitende erfolgreich im Veränderungsprozess begleiten ■ Kommunikation als Schlüsselfaktor ■ Meine (neue) Rolle im Changeprozess ■ Austausch / Diskussion der Teilnehmer untereinander 	Ort -
Hinweis	Die Veranstaltung wird gemeinsam mit der Atruvia AG durchgeführt. Die Atruvia AG wird Ihnen rechtzeitig vor dem Termin die Einwahldaten mitteilen. Das Webinar wird mit der Software "GoToWebinar" durchgeführt.	Anmelde-Nummer WSDCG
		Preis 310,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal ■ Teamleitende ■ Führungskräfte 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen. ■ Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist. ■ Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen. ■ Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen. ■ Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen. 	Termin 01.10. - 02.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>In diesem Training diskutieren Sie zunächst die konflikttheoretischen Hintergründe und Begrifflichkeiten, denn ein grundlegendes Verständnis der Konfliktentstehung und der ablaufenden Prozesse sind Voraussetzung für eine erfolgreiche Konfliktbewältigung.</p> <p>Danach erarbeiten Sie Wege und Techniken, um konstruktiv mit Konflikten umzugehen, und trainieren dazu Konfliktanalyse und anschließende Konfliktgespräche anhand praxisorientierter Fallbeispiele aus der betrieblichen Praxis der Teilnehmenden mit Feedback und Videofeedback.</p>	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer KKGZ
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Thomas von Beyer- Stiepani
		Buchten

ABG-Webinar: Finanzkompass für Kundinnen: Erfolgreiche Vorsorgeplanung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Berater*innen ■ Finanzbegleiter*innen, Coaches 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verstehen die aktuellen Chancen und Herausforderungen für Frauen in der Finanzwelt und finden Wege für Ihre Kundinnen zum Empowerment durch finanzielle Bildung ■ Sie erhalten praktische Tipps zur erfolgreichen finanziellen Planung, um Budgets zu optimieren, Altersvorsorge zu gestalten, passende Investitionen zu tätigen und damit wirksame Vertriebsansätze zu generieren ■ Sie bauen ein solides Fundament in finanziellen Grundlagen auf, um die finanzielle Unabhängigkeit Ihrer Kundinnen zu stärken ■ Durch interaktive Diskussionen und Networking-Möglichkeiten können Sie Ihre Erfahrungen teilen, Ideen austauschen und ein starkes Netzwerk für finanzielles Empowerment aufbauen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in finanzielle Grundlagen ermöglichen <ul style="list-style-type: none"> • Vermittlung entscheidender Konzepte für einen nachhaltigen finanziellen Erfolg. • Hervorhebung der Bedeutung langfristiger Planung und finanzieller Stabilität für Powerfrauen. 	Ort Digital
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Chancen und Herausforderungen für Frauen in der Finanzwelt <ul style="list-style-type: none"> • Analyse der aktuellen Situation von Frauen in der Finanzbranche. • Fokus auf Empowerment durch gezielte finanzielle Bildung, um Herausforderungen zu meistern und Chancen zu nutzen. 	Anmelde-Nummer WFFP
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praktische Tipps für eine erfolgreiche finanzielle Planung <ul style="list-style-type: none"> • Vorstellung von Budgetierungstechniken und effektiven Sparstrategien. • Erkundung verschiedener Investitionsmöglichkeiten, die speziell auf die Bedürfnisse und Ziele von Powerfrauen zugeschnitten sind. • Altersvorsorgekonzepte maßschneidern und wirksame Antworten auf die Gender Pension Gap formulieren. 	Preis 230,00 €
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Interaktive Diskussion und Networking für finanzielle Powerfrauen <ul style="list-style-type: none"> • Ermöglichung eines offenen Austauschs von Erfahrungen und Ideen zwischen den Teilnehmerinnen. • Schaffung von Networking-Möglichkeiten, um die Bildung von unterstützenden Beziehungen und beruflichen Kontakten zu fördern 	Ansprechpartner Eva Stühler
		Dozent(en) Philipp Johannes Steinbach
		Buchen

New Work für Beratende - Die Zukunft der Beratung in der Arbeitswelt 4.0: Von Tradition zu Innovation

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebsleiter*innen ■ Beratende aller Segmente ■ Führungskräfte ■ Alle, die ihre Arbeitsweise modernisieren möchten 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie gewinnen ein tieferes Verständnis für die Entwicklung der Arbeitswelt von traditionellen Modellen bis zur modernen Arbeitswelt 4.0 ■ Sie lernen die praxismgerechte Anwendung von innovativen Tools im neuen Arbeitsalltag ■ Sie lernen neue Arbeitsmodelle und -methoden kennen, um Ihre eigene Arbeitsweise flexibler und effizienter zu gestalten ■ Sie erhalten Einsichten in die Integration von digitalen Lösungen in der Beratungsbranche und entdecken Möglichkeiten zur Anpassung an die Bedürfnisse moderner Kunden ■ Anhand praxisnaher Beispiele und interaktiver Workshops lernen Sie konkrete Anwendungen für Ihre Beratungstätigkeiten kennen und können diese umsetzen ■ Sie haben die Möglichkeit, sich mit anderen Beratenden auszutauschen, Best Practices zu teilen und Herausforderungen gemeinsam zu bewältigen 	Termin 03.04. - 04.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Evolution der Arbeitswelt <ul style="list-style-type: none"> • Rückblick auf traditionelle Arbeitsmodelle. • Analyse der Veränderungen und Entwicklungen in der modernen Arbeitswelt. • Aufzeigen der Einflüsse von Technologie, Globalisierung und gesellschaftlichen Trends. ■ Neue Arbeitsmodelle und –methoden <ul style="list-style-type: none"> • Flexible Arbeitszeiten und –orte definieren und in Bezug auf den Beratungserfolg differenzieren. • Vorstellung von kollaborativen Plattformen und digitalen Tools, die die Arbeitsweise revolutionieren. • Praktische Einblicke in erfolgreiche Implementierungen von agilen Arbeitsmethoden. ■ Digitalisierung und Flexibilität in der Beratungsbranche <ul style="list-style-type: none"> • Erläuterung des Einsatzes von KI und Automatisierung in der Beratung. • Best Practices für die Integration von digitalen Lösungen in Beratungsprozesse. • Diskussion über die Anpassung an Bedürfnisse moderner Kunden und die Entwicklung kundenorientierter Dienstleistungen. ■ Praktische Anwendungen für Beratende <ul style="list-style-type: none"> • Vorstellung von Fallstudien, die erfolgreiche Umsetzungen neuer Arbeitsmodelle in der Beratungspraxis zeigen. • Durchführung interaktiver Workshops für direkte Anwendung und praktische Erfahrungen. • Austausch von bewährten Methoden und Herausforderungen in der Umsetzung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer NWFB
		Preis 630,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Philipp Johannes Steinbach
		Buchten

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung ■ Mitarbeiter aus dem Bereich Personal ■ Mitarbeiter, die sich mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms für Ihre Bank beschäftigen ■ Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms beschäftigen sollen 	Organisatorisches
		Termin 26.03.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren ■ Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern ■ Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen ■ Von Best Practice Beispiele lernen 	Anmelde-Nummer LKIFC
		Preis 499,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken ■ Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms ■ Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer ■ Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost ■ Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer ■ Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten 	Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ihre Referentin ist Jana Peuster-Schmitz (kopfgedacht – Marken- und Strategieberatung).

ABG-Webinar: Kundenkontakte per Telefon – Zulässigkeitsvoraussetzungen und (werbliche) Hürden

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> • Marketing & Vertrieb, • Unternehmenskommunikation, • Compliance, • IT-Sicherheit, • Datenschutz / Beauftragtenwesen, 	Organisatorisches
		Termin 02.06.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie gehen auf die verschiedenen rechtlichen Fragestellungen im Zusammenhang mit der telefonischen Kontaktierung von Kunden eines Kreditinstituts ein und erhalten Lösungen dazu ■ Sie kennen die vertraglichen Grundlagen und die Herausforderungen durch das Datenschutz- und Werberecht und gehen dabei insbesondere auf den neuen § 7a UWG ein. Die zuständige Aufsichtsbehörde hat zur Anwendung der Norm inzwischen überarbeitete Vorgaben veröffentlicht. Gleichwohl gilt es auf offengebliebene Punkte praxistaugliche Antworten und Lösungsansätze zu geben. Und auch die Orientierungshilfe der Datenschutzaufsichtsbehörden lässt Fragen offen. ■ Sie erhalten Informationen zu technologischen Aspekten, wie der Erhebung von Einverständnissen, Dokumentation dieser, als auch Mitschnitt (MiFID), Speicherung, Löschung und Beauskunftung von Gesprächen 	Anmelde-Nummer WKKT
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Stefan Maas
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die vertraglichen, werbe- und datenschutzrechtlichen Grundlagen ■ Begriffsklärungen: Telefonkommunikation (OTT), Verbraucher, Unternehmer, Minderjähriger, Kunde, vertragliche Kundenkommunikation vs. Werbung ■ insbes. Belästigung und werberechtlich zulässige telefonische Werbung ■ Grundlage: (telefonisches) Werbeeinverständnis ■ Anforderungen des § 7a UWG und seine Umsetzung nach Maßgabe BNetzA ■ Auswirkungen auf und Lösungsansätze für Marketing und Datenschutz ■ insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen) ■ Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung) ■ Fallgruppen / use cases ■ Diskussion und weitere Fallbeispiele 	
		Buchten

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing ■ Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p>	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt. ■ Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivacy- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden. 		<p style="text-align: center;">Termin 08.07.2025</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die vertraglichen, werbe-, ePrivacy- und datenschutzrechtlichen Grundlagen ■ Begriffsklärungen: Social Media als Bestandteil elektronischer Interessenten- und Kundenansprache, Differenzierung der Verbraucher- und Unternehmeransprache, Sonderbehandlung von Minderjährigen ■ Abgrenzung: wann liegt Werbung, insbes. Belästigung im werberechtlichen Sinne ■ Abgrenzung: Datenerhebung (Insights, Analytics), Selektion und Nutzung und die daraus abzuleitenden Konsequenzen ■ Zusammenschau von ePrivacy (TTDSG), DSGVO und UWG zur konkreten Zusammenstellung gebotener Informationsverpflichtungen ■ insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen) ■ Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung) ■ Diskussion und weitere Fallbeispiele 		<p style="text-align: center;">Ort Digital</p>
			<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WISM</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 220,00 €</p>	
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Eva Stühler</p>	
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p>	
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Stefan Maas</p>	
		<p>Buchen</p>	

ABG-Webinar: Erfolgsmessung im Onlinemarketing: ROI maximieren und Budget effektiv einsetzen

Zielgruppe	Mitarbeiter im Bereich Marketing	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, welche Vorteile Performance Marketing mit sich bringen kann ■ Sie können Ihre Ziele und Anforderungen in eine Webanalyse-Strategie integrieren. ■ Sie kennen Werkzeuge und Tools, um die für Sie relevanten Kennzahlen zu erfassen und können die Performance Ihrer Onlinemarketing Kampagnen anhand dieser Kennzahlen erfassen ■ Sie erkennen Entwicklungen, die nicht ihrem Zielbild entsprechen frühzeitig und können entsprechende Schritte einleiten 	Termin 15.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Erfolgsmessung: Einführung in die wichtigsten Kennzahlen und Metriken im Online-Marketing. ■ Auswahl der richtigen KPIs: Warum KPIs niemals universell sind ■ Kampagnenerfolg sichtbar machen und ROI maximieren, Conversionrate verbessern oder E-Mail-Klickraten erhöhen ■ Chancen und Grenzen von Performanceanalysen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WROI
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Bernd Kleinschrod
		Buchen

ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere DSGVO

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Datenschutzbeauftragte ■ Mitarbeiter in der IT-Abteilung ■ Mitarbeiter im Bereich Marketing und Kommunikation ■ Mitarbeiter in der Personalabteilung ■ Mitarbeiter, die an digitalen Transformationen und IT-Projekten beteiligt sind oder es bald werden ■ Innenrevision 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten Informationen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen beim Einsatz Künstlicher Intelligenz. Im Mittelpunkt steht die Orientierungshilfe der Datenschutzkonferenz, des gemeinsamen Gremiums der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden der Länder. Vorgestellt werden rechtssichere Einsatzmöglichkeiten von KI.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen (Datenschutzrecht, EU-KI-Verordnung) ■ Vertiefung zu den datenschutzrechtlichen Anforderungen anhand der Orientierungshilfe der DSK ■ Hinweise zum Einsatz von ChatGPT 	Ort -
		Anmelde-Nummer WOKI
		Preis 150,00 €
		Ansprechpartner Stefanie Pickl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Digitaler Workshop: Suchmaschinenoptimierung verstehen und umsetzen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Verstehen Sie die Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung und lernen Sie, wie Sie Ihre Website nachhaltig optimieren und mehr organische Sichtbarkeit für Ihre Bank aufbauen können. In unserem eintägigen digitalen SEO-Workshop erfahren Sie alle Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung, um Suchintentionen richtig zu analysieren und suchmaschinenoptimierte Inhalte zu erstellen.	Termin 19.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung ■ Einblicke in die Google-Qualitätsrichtlinien und worauf Sie achten müssen ■ Praxisbezogenes Analysieren der Suchintention ■ Leitfaden für suchmaschinenoptimierten Content mit Praxisbeispielen ■ Kostenlose SEO-Tools, die Sie in Ihrem Alltag unterstützen 	Ort Digital
Hinweis	Ihr Referent: Maximilian Hanekamp, VR-Networld	Anmelde-Nummer SOVU
	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Preis 449,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Buchten

ABG-Webinar: Responsive-Anzeigen für Online-Marketing

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit responsiven Suchanzeigen werden Ihre Anzeigeninhalte besser auf die Suchbegriffe potenzieller Kunden abgestimmt. Im Webinar erfahren Sie, wie Sie responsive Google Anzeigen (SEA und GDN) bestmöglich nach Google Richtlinien erstellen. Ziel ist es, dass Sie die Anzeigeneffektivität Ihrer Werbeanzeigen verbessern und somit die Anzeigenleistung maximieren.	Termin 29.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erstellung responsiver Anzeigentexte SEA ■ Erstellung responsiver Anzeigentexte GDN ■ Live-Demo aus einem Google Ads Account ■ Tipps für die Erstellung responsiver Banner 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Anmelde-Nummer WRAOM
	Ihr Referent: Andrea Grabow, VR-Networld	Preis 229,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: So erstellen Sie suchmaschinenoptimierten Content

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte zur Erstellung von suchmaschinenoptimiertem Content. Verstehen Sie die Absichten hinter Suchanfragen, nutzen Sie häufige Nutzerfragen für Ihren Content und identifizieren Sie geeignete Keywords. Ziel des Webinars ist es Ihnen das nötige Wissen zu vermitteln, um selbstständig Inhalte zu optimieren.	Termin 12.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ inhaltliche Aspekte der Google-Qualitätsrichtlinien ■ Leitfaden für suchmaschinenoptimierten Content ■ Suchintentionen analysieren 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Anmelde-Nummer WSOC
		Preis 229,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

ABG-Webinar: Google Ads - Kennzahlen in Kampagnen richtig bewerten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Webinar lernen Sie die wichtigsten kampagnenspezifischen Kennzahlen im Rahmen Ihres bezahlten Online-Marketings (Paid Advertising) kennen. Verschiedene Kampagnenziele werden mit unterschiedlichen Messgrößen bewertet. Welche das sind und welche Benchmarks es gerade im Finanzumfeld gibt, erfahren Sie in diesem Webinar. Ziel ist es, Ihre Online-Marketing-Kampagnen besser bewerten und optimieren zu können.	Termin 14.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kampagnenziele und Ihre KPIs ■ Kampagnenspezifische und websitespezifische Kennzahlen: Was ist der Unterschied? ■ Gut oder schlecht? – Lernen Sie Zahlen zu analysieren und zu bewerten ■ Handlungsempfehlungen für Ihr Google Advertising 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Anmelde-Nummer WGAKK
	Ihr Referent: Sven Martin, VR-Networld	Preis 229,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Digitalverantwortliche ■ Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing und Social Media 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 27.05.2025</p> <p style="text-align: center;">Ort Beilngries</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer EFSM</p> <p style="text-align: center;">Preis 250,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Amela Beganovic</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px; margin-top: 10px;">Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings mit Fokus auf Social Media.</p> <p>Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.</p> <p>In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	
Hinweis	<p>Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.</p> <p>Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themen vorab per Mail an julia.gabler@abg-bayern.de.</p>	

ABG-Webinar: MarketingKI – Die Lösung für KI im Marketing der Volksbanken und Raiffeisenbanken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im Bereich Online Marketing ■ Mitarbeiter im Bereich Vertriebsmanagement ■ Mitarbeiter Bereich Marketing ■ Mitarbeiter im Bereich Unternehmenskommunikation 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Content-Kompetenz: Sie lernen, zielgruppenspezifischen Content effizient zu erstellen und digitale Marketingtechnologien zu nutzen. ■ KI- und Datenschutzverständnis: Vertiefung des Wissens über KI und EU-Datenschutzstandards, essentiell für Kundendatensicherheit und Compliance. ■ Praktische Anwendungsfähigkeiten: Durch Übungen gewinnen Sie praxisnahe Erfahrungen, die sie sofort im Arbeitsalltag anwenden können. ■ Prozessoptimierung: Sie lernen, Marketingprozesse effektiver zu gestalten und schneller auf Marktbedürfnisse zu reagieren. ■ Technologische Vorbereitung: Auseinandersetzung mit aktuellen KI-Tools bereitet auf zukünftige Trends vor und sichert technologische Wettbewerbsvorteile. 	Ort - Anmelde-Nummer WMKI Preis 210,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Übersicht und Zweck: Einführung in "MarketingKI" für Bankenmarketing und Steigerung der Content-Effizienz durch Automatisierung. ■ Detaillierte Funktionen: Textgenerierung angepasst an Volksbanken Raiffeisenbanken und Bildgenerierung (Beta) zur Unterstützung der Markenkommunikation. ■ Alleinstellungsmerkmale und Vorteile: Spezialisierung auf Bankenmarketing, intuitive Benutzeroberfläche zur schnellen Einarbeitung, und hohe Standards in Datenschutz und Sicherheit auf EU-Servern. ■ Praktische Anwendung und Demonstration: Live-Demonstration der KI-Erstellung von Marketingmaterialien und Tipps zur effektiven Nutzung im Alltag. ■ Q&A Session: Möglichkeit für interaktive Diskussionen, Klärung spezifischer Fragen und direktes Feedback zum Tool. 	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Ihr Referent: Peter Bleyleven, Projektmanager und Product-Owner Marketing KI-Tool, DG Nexolution eG	

Dieses Webinar findet in Kooperation mit der GenoAkademie statt.

Onlineseminar: KI in der Optimierung Ihrer Marketingkampagne

Zielgruppe	Mitarbeitende im Bereich Online Marketing Mitarbeitende im Bereich Vertriebsmanagement	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer KIMK Preis 410,00 € Ansprechpartner Stefanie Pickl Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erhalt eines umfassenden Überblicks über die Möglichkeiten und Einsichten, die KI für die Verbesserung der eigenen Marketingstrategie bietet ■ Unterstützung durch KI, um im Marketingbereich wettbewerbsfähig zu bleiben und mit den Branchenentwicklungen Schritt zu halten ■ Erlernen des Umgangs mit wichtigen KI-Werkzeugen für die Anwendung in der Kampagnenplanung ■ Kennenlernen von konkreten Anwendungsszenarien, die die erfolgreiche Integration von KI veranschaulichen ■ Entwicklung von Workflows zur Nutzung von KI im eigenen Unternehmen und im eigenen Fachbereich ■ Identifizierung und klare Benennung der Ziele, die mit dem Einsatz von KI in der Kampagnenplanung verfolgt werden 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Definition von Zielen und Bestimmung von Ergebniskennzahlen für Marketingkampagnen ■ Erarbeitung und Profilierung von Buyer Personas ■ Analyse von Markt- und Kundenbedürfnissen ■ Durchführung von Wettbewerbsforschung und Potenzialanalysen ■ Entwicklung von crossmedialen Strategien für bezahlte, eigene und verdiente Medien ■ Behandlung spezifischer Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisnahe Erstellung von Prompts und Templates für die Anwendung ■ Konzeption und Ausarbeitung einer beispielhaften Marketingkampagne, ggf. basierend auf einem realen Teilnehmerbeispiel ■ Gruppenarbeit zur Förderung des Dialogs und Bewertung der erzielten Ergebnisse 	
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	

Steuerungsbank Weiterbildung

Social Media

Onlineseminar: Social Media Update und Trends 2025

Zielgruppe	Mitarbeitende und Leitende der Abteilungen Marketing, Vertrieb und Medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Social Media ist ein sehr schnellebiges Thema und erfordert das regelmäßige Lesen von Blogs & Büchern, den kontinuierlichen Besuch von Weiterbildungen sowie die Informationen aus den neuesten YouTube-Videos, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Das kostet extrem viel Zeit, die neben dem aktuellen Tagesgeschäft meist gar nicht vorhanden ist.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten Inspirationen und konkrete Anleitungen, wie Sie selbst die neuen Funktionen und Möglichkeiten konkret für Ihre Bank einsetzen können. ■ Sie erhalten die perfekten Tipps und Tricks vom Digital Media Experten Lars Kroll, wie Sie das Bestmögliche aus dem Algorithmus herausholen, direkt bei Ihrer Zielgruppe ankommen und Ihre Botschaften noch mehr Sichtbarkeit entfalten. ■ Sie erfahren, was und wie Sie von anderen Banken und Unternehmen lernen können und damit selbst immer am Puls der Zeit sind. Das bringt Ihnen höhere Interaktionsraten und eine bessere Sichtbarkeit in einem informationsüberfluteten Zeitalter. 	<p>Termin 23.01.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer BSAU</p> <p>Preis 380,00 €</p> <p>Ansprechpartner Eva Stühler</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Lars Kroll</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Neuerungen in Facebook, Instagram und YouTube ■ Erwartete Updates und Funktionen in Facebook, Instagram und YouTube ■ Tipps, Tricks und der Blick auf interessante "neue" Social Media Kanäle ■ Best Practice Beispiele (verschiedener Banken, Branchen und Unternehmensbereiche) 	
		<p>Buchen</p>

Social Media Strategieentwicklung und -aktualisierung

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb und Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Soll Social Media auf die Unternehmensziele einzahlen und ressourcenschonend umgesetzt werden, ist es wichtig, eine Strategie für die Erreichung der Ziele zu haben. Dieses Seminar hilft Ihnen zu verstehen, wie die unterschiedlichen Social Media Plattformen funktionieren und wie sie wirkungsvoll für die eigene Unternehmenskommunikation genutzt werden können - um passende Zielgruppen zu erreichen. Wir definieren Ziele, Zielgruppen, Inhaltsthemen, die Kanäle und sprechen über Tools, Prozesse. Wir evaluieren bestehende Social Media Strategien, damit Sie auf dem aktuellen Stand sind und die neuesten Trends berücksichtigt werden.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktueller Stand von Social Media <ul style="list-style-type: none"> • Status Quo von Social Media • Einzelne Netzwerke & Bewertungsplattformen ■ Verschiedene Social Networks im Detail <ul style="list-style-type: none"> • Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, Google+, XING, Pinterest • Chancen/Risiken • Einsatzfelder und Unternehmensbereiche ■ Strategie ■ Contentplanung, -erstellung und -management <ul style="list-style-type: none"> • Personas • Medien • Aufbau der Kanäle • Multiplikatoren/Influencer ■ Monitoring/Analyse <ul style="list-style-type: none"> • Tools • KPIs • Reports ■ Social Media Management <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau der Postings inkl. Hashtags sowie die besten Posting-Zeiten • Community Management & Kommunikation 2.0 ■ Best Practice <ul style="list-style-type: none"> • Nach Branchen • Nach Plattformen 	Ort -
		Anmelde-Nummer BSSE
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Workshop: Mobile Videos - Wie Sie Content mit Ihrem Smartphone produzieren können

Zielgruppe	Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Marketing, Vertrieb bzw. medialer Vertrieb, Jugendmarktverantwortliche sowie Social Media Verantwortliche.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe mithilfe visueller Inhalte erreichen können. ■ Sie wissen, wie Sie auf Social Media kommunizieren können und somit Bewerber gewinnen. ■ Sie lernen vom Setup des Smartphones bis hin zur Szenenwahl, Produktion von Storyboards, der Aufnahme, Schnitt und Veröffentlichung alle Produktionsschritte kennen und praktisch anzuwenden. ■ In Kleingruppen entsteht so ein effektiver Lernerfolg, bei dem auch der Spaß, neben praktischen Übungseinheiten, nicht zu kurz kommt. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Social Media und Video Statistiken ■ Story-Creation & Smartphone-Setup ■ Filmen ■ Ton ■ Menschen & Interviews ■ Videolänge ■ Beispiele ■ Tipps von Profis ■ Schnittregeln ■ Apps und weitere Gadgets 	Ort -
		Anmelde-Nummer BSMV1
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Social Media Deepdive

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Social-Media-Verantwortliche ■ Mitarbeiter aus den Abteilungen Marketing, Kommunikation und/oder Öffentlichkeits-/Pressearbeit ■ Alle Personen, die zum erfolgreichen Gelingen des Social-Media-Auftritts ihrer Bank beitragen möchten ■ Zertifizierte VR-Social-Media-Manager/innen 	Organisatorisches
	Erfahrungen im Bereich Social Media einer Bank erforderlich sowie eine Social-Media-Strategie sollte in der Bank vorhanden sein und Kanäle aktiv bespielt werden	
Ihr Nutzen	<p>Strategie und Trends: Ihr erhaltet Feedback zu euren Kanälen und Einblicke in neue Social-Media-Trends und Plattform-Features.</p> <p>Integration und Mitarbeiteraktivierung: Ihr lernt, wie ihr Social Media in Marketingkampagnen integriert und Mitarbeiter zu Influencern macht.</p> <p>Erfahrungsaustausch: Ihr profitiert von Best Practices und teilt Erfahrungen über nötige Skills und Tools im Bankwesen.</p> <p>Künstliche Intelligenz: Ihr erhaltet Einblicke in den Einsatz von KI im Bankensektor.</p>	Ort Frankfurt am Main
		Anmelde-Nummer BSSC
		Preis 1.490,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kanal-Check-up: Wir nehmen eure bestehenden Kanäle unter die Lupe, und ihr bekommt Feedback dazu. ■ Strategie Update: Wie steht es um eure Social-Media-Strategie? Welche neuen Trends gilt es in diesem Jahr zu beachten? ■ Must-Have-Kanäle für Volksbanken Raiffeisenbanken: Was gibt es Neues bei Instagram und LinkedIn? ■ Integration von Social Media Content und Ads: Wie binden wir unsere Social-Media-Aktivitäten in unsere Crossmediakampagnen ein? <p>Mitarbeiter im Mittelpunkt: Wie bekomme ich alle ins Boot? Wie aktiviere ich Corporate Influencer?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Best Practice Beispiele: Beispiele zu den verschiedenen Themen. <p>Erfahrungsaustausch: Welche Skills und Werkzeuge sind als Social-Media-Verantwortliche einer Bank erforderlich?</p>	Dozent(en) Inken Häfele, Lars Kroll
		Buchten

Social Media Recruiting - Next Level Recruiting - Möglichkeiten einer zeitgemäßen Bewerberansprache

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren. Sie erhalten einen Einblick in die Erstellung von Social Media Werbeanzeigen und lernen durch perfektes Targeting, wie Sie ganz konkret Latentsuchende ansprechen können.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Touchpoints - wie Bewerber heute einen Job suchen ■ Recruitingmöglichkeiten - mobile Recruiting, Recruiting via Instagram, Indeed, Google Jobs, Facebook Ads, die eigene Homepage, Google Analytics und Co. ■ Abgrenzung zu Suchmaschinenwerbeanzeigen ■ Social Media - wie Bewerber heute angesprochen werden ■ Recruitingtrends - Was kommt? Was geht? Was bleibt? ■ Überblick der Social Media Plattformen, die für die Gewinnung von Personal durch Werbeanzeigen in Frage kommen ■ Wie Sie Ihre Stellenanzeige in Social Media Kanälen verbreiten und dadurch neue Zielgruppen erreichen ■ Umsetzung einer Recruiting-Kampagne in Facebook und Instagram ■ Weiterer Ausblick LinkedIn, XING und Twitter-Werbemöglichkeiten 	Ort - Anmelde-Nummer BSRP Preis 500,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Tipp: Wenn ein Mitarbeiter aus der Personalabteilung sowie aus dem Marketing/ Vertrieb teilnehmen, können die Weichen für die Umsetzung im Nachgang optimal gestellt werden.	

ABG-Webinar: Social Media Best Practice

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche. Social Media Manager, Marketing-Manager, Online Marketers, PR- und Öffentlichkeitsarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die online kommunizieren.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Kreativ sein auf Knopfdruck das wäre toll. Nur leider funktioniert das nicht immer so bzw. dann, wenn wir kreativ sein müssen. Wir haben daher dieses spannende und inspirierende Webinar-Thema für Sie ausgearbeitet und möchten Ihnen viele interessante Kampagnen / Aktionen und Postings ob als Video, Bild, Text oder andere Medienformate vorstellen. Wir haben für Sie die besten Inhalte aus Facebook, Instagram, YouTube und Co. zusammengetragen, damit Sie danach inspiriert sind und direkt mit der ein oder anderen Idee in die Umsetzung kommen. Nach dem Webinar fühlen Sie sich inspiriert für neue Kampagnen- und Content-Ideen.	Termin - Ort - Anmelde-Nummer BSBP Preis 180,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Best Practice Beispiele von Volksbanken und Raiffeisenbanken ■ Best Practice Beispiele von anderen Banken und Branchen ■ Tipps für die Umsetzung der Ideen ■ Tipps für "Kreativität auf Knopfdruck" 	

Social Media Klinik - Feedback zu den eigenen Social Media und Online Marketing Kanälen

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche. Social Media Manager, Marketing-Manager, Online Marketers, PR- und Öffentlichkeitsarbeiter sowie alle Mitarbeiter, die online kommunizieren sollen.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Social Media ist ein sehr schnelllebiges Thema und erfordert das regelmäßige Lesen von Blogs & Büchern, den kontinuierlichen Besuch von Weiterbildungen sowie die Informationen aus den neuesten YouTube-Videos, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Das kostet extrem viel Zeit, die neben dem aktuellen Tagesgeschäft meist gar nicht vorhanden ist. Darum möchten wir Ihnen in diesem Webinar ein umfassendes und individuelles Feedback zu Ihren Social Media Auftritten geben. Wir gehen mit Ihnen die Reise des potentiellen Kunden von der Google-Suche, Bewertungen, über Ihre Webseite, bis hin zu Ihren Social Media Auftritten durch und geben Ihnen Tipps für die direkte Optimierung. Wir beleuchten zudem die aktuellsten Entwicklungen aus der Social Media Welt und geben einen Ausblick auf die kommenden Social Media Trends. Mit neuen kreativen Ideen bringen Sie so Ihr Social Media Engagement auf das nächste Level. Sie erhalten Inspirationen und konkrete Anleitungen, wie Sie selbst neue Funktionen und Möglichkeiten konkret für Ihre Bank einsetzen können. Der Digital Media Experte Lars Kroll zeigt Ihnen die perfekten Tipps und Tricks, wie Sie das bestmögliche aus dem Algorithmus herausholen, direkt bei Ihrer Zielgruppe ankommen und für Ihre Botschaften noch mehr Sichtbarkeit erhalten.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer BSMK
		Preis 350,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individuelles Feedback zu den Online und Social Media Kanälen deines Unternehmens ■ Aktuelle Neuerungen und erwartete Updates in Facebook, Instagram und Co. ■ Best Practice Beispiele (verschiedene Banken, Branchen und Unternehmensbereiche) 	

Social Media Ads - Wie Sie mit Social Media Werbeanzeigen mehr Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen generieren

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie lernen anhand von aktuellen Beispielen, Tools sowie Tipps & Tricks, wie Sie selbst Ihre eigene Kampagnen-Struktur aufbauen, Zielgruppen definieren, Grafiken erstellen, einen Werbeaccount einrichten, erste Werbeanzeigen erstellen und wie Sie laufende Kampagnen optimieren sowie auswerten. So erreichen Sie mit Social Media ganz neue Zielgruppen und Ziele - egal ob Sie mehr Fans, Webseitenbesucher oder Bewerber generieren wollen. Anhand von Best Practice Beispiel bekommen Sie zusätzlich weitere Inspirationen für kreative Werbeanzeigen, die sich von der Masse abheben.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer BSMA
		Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Werbeanzeigenstrategie (Unterschied Social Media vs. Suchmaschinenwerbung, Ziele, Zielgruppen, Grafikerstellung mit Adobe Sparks) ■ Werbeanzeigen auf Facebook, Instagram, Twitter und Xing (Basics, Einrichtung eines Werbeaccounts, Livebeispiel Werbeanzeigenerstellung, Best Practice Beispiele) ■ Auswertung, Optimierung und Reporting ■ Ausblick auf weitere Trends 	

Workshop Instagram

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen umfassenden Überblick über eine der spannendsten Social Networks. Erlernen Sie die Unterschiede zwischen einem privaten und einem beruflichen Instagram Profil, definieren Ihre Strategie und werden dann bei der Anmeldung eines eigenen Accounts unterstützt. Wir bauen gemeinsam ersten Inhalte, entwickeln einen kontinuierlichen Contentplan und erlernen an weiteren Best Practice Beispielen, wie andere Unternehmen Instagram nutzen. Sie erhalten außerdem Empfehlungen für Apps die Ihnen die Erstellung von interessanten Inhalten ermöglichen. Der Workshoptag ist sehr interaktiv aufgebaut. Sie bekommen praxisnahe Aufgaben gestellt und diskutieren in kleiner Runde mit anderen Banken die Umsetzung in der Praxis.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer INST1
		Preis 680,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ State of Instagram ■ Instagram Basics (Unterschied Privat vs. Business, Strategie, Anmeldung/Einstellungen) ■ Kanalaufbau ■ Follower gewinnen ■ Content (Storytelling, Inhalte/Medien, Contentplanung) ■ Best Practice sowie Tipps und Tricks 	

Berufliche Social Media Nutzung - Azubis und junge Mitarbeiter zu Influencern machen

Zielgruppe	Mitarbeiter oder Leiter der Abteilungen Marketing, Vertrieb oder Online-Filiale, Jugendmarktverantwortliche und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Auszubildende und junge Mitarbeiter können nach diesem Seminar aktiv in die Nachwuchsgewinnung in Schulen oder auf Messen eingebunden werden, Azubi-Blogs sowie die Social-Media-Kanäle des Unternehmens bespielen oder kleinere Events selbständig organisieren.	Termin -
	Sie lernen professionelle Gesprächsführung im direkten Kontakt, gelungene Präsentation vor größeren Gruppen und den verantwortungsbewussten Einsatz von Social Media.	Ort -
		Anmelde-Nummer BSAM
		Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Auftreten, Präsentation/Präsentieren, Rhetorik, Gesprächsführung ■ Pitch-Erstellung für das eigene Unternehmen, deren Berufe sowie Dienstleistungen und Produkte ■ 17 - 20 Uhr After-Work-Special: Vortrag Vertrieb, Get-together, Networking ■ Best Practice Beispiele aus der Personalgewinnung und dem Vertrieb (Offline/Online) ■ Erstellung einer Marketing-/Employer Branding-Kampagne oder Erstellung einer Vertriebskampagne ■ Vertrieb (Ausrichten der Aktivitäten auf Besetzung von Ausbildungsplätzen) ■ Social Media Guidelines, Social Media Policy und Rechtliches ■ Analyse und Controlling der Social Media Maßnahmen 	

Social Media Contenterstellung (Apps, Video, Bilder) - Wie Sie mit den passenden Apps und Tools mit Leichtigkeit passende Bilder und Videos für Ihre Social Media Kanäle erstellen

Zielgruppe	Social Media Manager, Online Marketing Manager, Content Manager und Mitarbeiter aus Online und Social Media Marketing Abteilungen	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden neben der Erstellung einer Content-Strategie, Ausspielung und Redaktionsplanung sowie Content-Management primär die Erstellung geeigneter und zielgruppengerechter Inhalte für Ihre Kommunikation. Wir schauen im Detail die Erstellung von Bild- und Video-Inhalten sowie die Kurratierung von Text-Inhalten an. Die Teilnehmer können nach dem Seminar selbst Inhalte planen, entwickeln und zielgruppengerecht ausspielen.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung ■ Content-Arten ■ Content-Planung <ul style="list-style-type: none"> • Content-Strategie • Storyboard ■ Content-Erstellung am Smartphone und PC <ul style="list-style-type: none"> • Bilder, Video, Texte sowie passende Aufbereitung (bspw. Hashtags) ■ Content-Ausspielung <ul style="list-style-type: none"> • Redaktionsplanung • Content Management • Zielgruppenansprache 	Ort -
		Anmelde-Nummer BSCO
		Preis 350,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Digitaler Workshop: LinkedIn kompakt

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung ■ Mitarbeiter aus dem Bereich Personal ■ Mitarbeiter, die sich mit dem Thema LinkedIn für Ihre Bank beschäftigen (Fokus im Workshop Unternehmensaccount in LinkedIn) ■ Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Thema LinkedIn für die Bank beschäftigen sollen (Fokus im Workshop Unternehmensaccount in LinkedIn) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einsatzzwecke von LinkedIn für Volksbanken Raiffeisenbanken verstehen ■ Operative Grundlagen und Funktionen des Kanals verstehen mit Blick auf Seitengestaltung, Content- und Anzeigen-Erstellung ■ Grundlagen eines Corporate Influencer Programms kennen lernen ■ Inhaltliche Impulse für den eigenen LinkedIn-Kanal gewinnen 	Termin 13.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Missverständnisse vs. Fakten: Wann setzen wir als lokale Bank LinkedIn ein? ■ Operative Grundlagen via Screensharing: Vorstellung der wichtigsten Funktionen in LinkedIn mit Blick auf Seitengestaltung sowie Content- und Anzeigen-Erstellung ■ Übersicht möglicher Content- und Anzeigen-Arten in LinkedIn ■ Corporate Influencer: Wie aktiviere ich Mitarbeiter:innen zur aktiven LinkedIn? ■ Beispiele für Volksbanken Raiffeisenbanken ■ Best Practice-Regeln der Content- und Anzeigen-Erstellung ■ Question & Answers 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer LKI
		Preis 449,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Hinweis	Ihre Referentin ist Jana Peuster-Schmitz (kopfgedacht – Marken- und Strategieberatung).	weitere Termine auf www.abg-bayern.de

Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.

Buchen

ABG-Webinar: Social-Media-Recruiting Basics

Zielgruppe	Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.	Termin 07.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Social-Media-Status-Quo ■ Recruitingtrends - Was kommt? Was geht? Was bleibt? ■ Touchpoints: Wie Bewerber heute Jobs suchen (Social Media, Stellenbörsen, OutOfHome, eigenes Netzwerk) ■ Social Media - wie Bewerber heute angesprochen werden ■ Updates bei verschiedenen Social-Media-Plattformen 	Ort Digital
Hinweis	Gerne möchten wir Sie auch auf das Webinar Social-Recruiting Advanced am 02.10.2024 (WASRP 24001) aufmerksam machen.	Anmelde-Nummer WBSRP
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Lars Kroll
		Buchten

ABG Webinar: Social-Media-Recruiting Advanced

Zielgruppe	Mitarbeitende oder Leitende der Abteilungen Personal, Marketing, Vertrieb bzw. Medialer Vertrieb und Social Media Verantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erfahren mehr darüber, was heute im Recruiting über Social Media-Kanäle möglich ist, womit andere Unternehmen erfolgreich sind und wie sich das Recruiting in den nächsten Jahren entwickeln wird. Anhand von vielen Praxisbeispielen erhalten Sie einen guten Überblick und können mit diesen Impulsen Ihr derzeitiges Recruiting optimieren.	Termin 19.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Best-Practice-Beispiele ■ Impulse für das Recruiting in Ihrer Bank ■ Active Sourcing über soziale Netzwerke ■ Umgang mit Bewertungsportalen ■ Fragen & Antworten ■ Feedback zu den Kanälen der Teilnehmer ■ Praktische Übungen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WASRP
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Lars Kroll
		Buchten

Social Media, Online Marketing und Digitalisierung für Führungskräfte

Zielgruppe	Führungskräfte, gerne mit Spezialisierung Vertrieb, Marketing, Kundenkontaktcenter und Digitalisierungsbeauftragte	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Unternehmen können es sich heute nicht mehr erlauben, sich nicht mit den Möglichkeiten der digitalen Transformation auseinanderzusetzen. Wir beleuchten in zwei Workshop-Tagen die größten Treiber der Digitalisierung: Kommunikation, Online Marketing, Automatisierung und Social Media. Laut verschiedener Studien und Experten steigt die Nutzung dieser Kanäle in den kommenden Jahren enorm. Damit die Maßnahmen auch langfristig auf die Unternehmensziele einzahlen, ist es wichtige Ansätze, Inspirationen und Strategien für die Umsetzung der Maßnahmen zu haben.</p> <p>Dieses Seminar hilft Ihnen zu verstehen, wie sich die Digitalisierung auf Ihr Unternehmen auswirkt und wie Sie die Möglichkeit wirkungsvoll für das eigene Unternehmen nutzen - sowohl in der internen als auch externen Kommunikation - um passende Zielgruppen zu erreichen. Sie haben nach diesen zwei Intensiv-Workshoptagen ein Verständnis für die Möglichkeiten der Digitalisierung, Erfahrungen und Beispiele aus dem Bereich Online Marketing und Social Media sowie ein besseres Verständnis für die Ressourcen und Führung der umsetzenden Mitarbeiter.</p>	Termin - Ort - Anmelde-Nummer BSFD Preis 350,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktueller Stand <ul style="list-style-type: none"> • Digitalisierung, Online Marketing und Social Media • Verständnis der Möglichkeiten für das eigene Unternehmen ■ Größte Treiber der Digitalisierung im Detail <ul style="list-style-type: none"> • Digitalisierung und Aotmatisierung • Online Marketing Möglichkeiten für die Skalierung • Social Media als interner und externer Kommunikationskanal ■ Mitarbeiter in der Digitalisierung <ul style="list-style-type: none"> • Führung und Befähigung • Kommunikation im Prozess • Möglichkeiten durch Podcast, Social Media und Co. ■ Austausch und Diskussion <ul style="list-style-type: none"> • Eigene Erfahrungen • Best Practice Beispiele ■ Praxis <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung und Definition der eigenen nächsten Schritte • Erarbeitung von Strategie- und Umsetzungsmöglichkeiten • Der Blick in verschiedene Netzwerke, Tools, Beispiele 	

Onlineseminar: LinkedIn Quick – Personal Branding für Führungskräfte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Führungskräfte in der Bank, die sich mit LinkedIn beschäftigen 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LKIQP Preis 270,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung des Personal Brandings als Führungskraft verstehen ■ Tipps zur eigenen Profiloptimierung ■ Konkrete Ansätze für die ersten eigenen Postings ■ Austausch mit Gleichgesinnten ■ Kennenlernen von praxiserprobten Strategien, um Führungsrolle in der Bank zu stärken und Ihr Netzwerk auszubauen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Profilerstellung: Wie erstelle ich ein aussagekräftiges Profil als Führungskraft, um meine individuelle Präsenz zu stärken? ■ Tipps & Tricks zum Netzwerkaufbau ■ Personal Branding: Was ist meine eigene Personal Brand und welche Geschichten kann ich als Führungskraft erzählen? ■ Veröffentlichung von Leadership-Inhalten, um die eigene Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit zu stärken ■ Tipps & Tricks zur Mitarbeitergewinnung und -bindung nutzen 	
Hinweis	<p>Online-Vorbereitung:</p> <p>Bis 19.01.24</p>	
	<p>Interaktives Webinar mit Miroboard</p>	
	<p>Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.</p>	

ABG-Webinar: LinkedIn Quick – Ads und Leadgenerierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation und/oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches Termin 08.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WLKIQ Preis 229,00 € Ansprechpartner Eva Stühler Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchten
Ihr Nutzen	<p>Sie erhalten Einblicke in die Generierung von qualifizierten Leads über LinkedIn und erlernen Techniken, um spezifische Zielgruppen im Finanzsektor gezielt anzusprechen. Darüber hinaus bekommen Sie praktische Tipps zur Budgetoptimierung, um das Maximum aus jedem Werbe-Euro herauszuholen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum LinkedIn Ads für Banken? Überblick über die Relevanz von LinkedIn als Plattform für B2B und professionelle Netzwerke im Finanzsektor ■ Ad-Formate und Platzierungen: Erläuterung der verschiedenen Anzeigenformate ■ Zielgruppen-Targeting: Best Practices für das Erstellen von Zielgruppen ■ Budget und Gebote: Wie man Budget festlegt und die verschiedenen Gebotsstrategien, die LinkedIn bietet ■ Best-Practice Regeln der Anzeigen-Erstellung 	
Hinweis	<p>Ihr Referent: Christopher Schmitz, VR-Netzworld</p>	
	<p>Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.</p>	

Onlineseminar: Texten fürs Web – finden Sie die richtigen Worte für Ihre User, Ihr Online Marketing und die Suchmaschine

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende, die für Online-Inhalte verantwortlich sind ■ Marketing- und Kommunikationsverantwortliche ■ Content Manager 	Organisatorisches Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verfügen über ein technisches Grundlagenwissen und beherrschen die handwerklichen Fähigkeiten zur Erstellung von weboptimierten Texten. ■ Sie können Texte entwickeln, schreiben und bearbeiten, die Ihre Unternehmensziele auf allen Online-Kanälen unterstützen – und damit wesentlich zur erfolgreichen Online-Vermarktung beitragen. ■ Sie sind in der Lage, prägnante, lesbare, verkaufsstarke und suchmaschinenoptimierte Texte zu formulieren. ■ Sie haben ein Bewusstsein für den Erfolgsfaktor Website Content entwickelt – und für die Relevanz der Text-Erstellung im Rahmen einer vernünftigen Content-Strategie. ■ Sie nutzen hilfreiche Text- und Marketing-Tools, die Ihnen im Tagesgeschäft das Arbeiten entscheidend erleichtern. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Webtexten: Basiswissen <ul style="list-style-type: none"> • Status Quo Web-Kommunikation • Was können Sie mit guten Inhalten erreichen? • Was unterscheidet einen Online-Text von einem Offline-Text? • Was ein guter Web-Texter können sollte • Kurz oder lang: Wie viel Text ist genug Text? • Exkurs Künstliche Intelligenz (KI) & Text: Was Sie heute darüber wissen sollten ■ Gestaltung von lesbaren Webtexten <ul style="list-style-type: none"> • Design und Content: Webtext-Usability, Sichtbarkeit und Lesbarkeit • Fakten zur Content-Nutzung: Wie lesen User online? • Die Regeln des „Grafischen Schreibens“ • Quo Vadis, Content? Smartphone vs. Tablet vs. Desktop ■ Text-Einstimmung und Recap: Allgemeine Texter-Regeln <ul style="list-style-type: none"> • Vermeiden Sie die häufigsten Text-Stolperfallen • Basis-Texter-Handwerk • Wenn die richtigen Worte fehlen: Schreibblockaden lösen • Content Guidelines und Wording-Listen ■ Text-Konzept: Struktur ist ein "Muss"! <ul style="list-style-type: none"> • Wie sieht der ideale Textaufbau aus? • Prioritäten, Zwischenüberschriften und Handlungsaufforderungen • Die Grenzen der KI und wie es die Kreativität unterstützen kann ■ SEO: Aktuelles Wissen für Texter <ul style="list-style-type: none"> • Das Zusammenspiel von Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Website Content • SEO-Basiswissen • Korrekter Umgang mit Keywords, Headlines, Title und Description ■ Werbliches Texten <ul style="list-style-type: none"> • Nützliche Tools für Web-Texter • Übersicht, Einführung und Übungen • Exkurs: KI-Tools wie ChatGPT oder deeppl.com/write im praktischen Einsatz 	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Onlineseminar: Texten für Social Media - Schritt für Schritt zum guten Social Media Post

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einsteiger und Marketer mit ersten Erfahrungen zum Thema Social-Media-Marketing ■ Mitarbeitende aus dem Bereich (Online-)Marketing ■ (angehende) Social-Media-Manager*innen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Erwartungshaltung der Nutzer und können sie auch befriedigen. ■ Sie kennen auch die Algorithmen und Regeln der unterschiedlichen Plattformen und berücksichtigen sie gekonnt. ■ Sie beherrschen Botschaften und Strategien, die funktionieren. ■ Sie haben mithilfe einer Themen- und Redaktionsplanung an Sicherheit gewonnen und sparen Zeit und Energie. ■ Sie verstehen Formate und nutzen diese für Ihren Erfolg. ■ Sie können Statistiken einsetzen und nutzen Redaktions-Tools, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern. 	Termin 22.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung <ul style="list-style-type: none"> • Kurzvorstellung der wichtigsten Netzwerke: Facebook, Instagram und LinkedIn • Inhaltliche Erwartungshaltung und Bedürfnisse der Nutzer im Social-Media-Umfeld • Rahmenbedingungen und Einschränkungen bezüglich der Textgestaltung und Content-Formate auf den einzelnen Plattformen • Algorithmen, Regeln und Besonderheiten der einzelnen Plattformen • Nützliche Statistiken und Auswertungen ■ Planung und Umsetzung <ul style="list-style-type: none"> • Social-Media-Strategie • Interessen und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe erkennen und definieren • Themensammlung und Themenplanung ■ Texten in der Praxis <ul style="list-style-type: none"> • Tipps für erfolgreiche Posting-Texte • Praxis-Übungen für die verschiedenen Netzwerke • Posting-Texte mit Hilfe von ChatGPT und KI • Austausch in der Gruppe • Weitere Posting-Bestandteile • Best-Practice Beispiele ■ Unterstützung im Alltag <ul style="list-style-type: none"> • Guidelines • Redaktions-Tools 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer TFSM
		Preis 620,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Kristine Broschart
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Digitaler Workshop: LinkedIn Fokus - Corporate Influencer in Banken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation, und/oder Vertriebssteuerung ■ Mitarbeiter aus dem Bereich Personal ■ Mitarbeiter, die sich mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms für Ihre Bank beschäftigen ■ Mitarbeiter, die sich zukünftig mit dem Aufbau eines Corporate Influencer Programms beschäftigen sollen 	Organisatorisches Termin 26.03.2025 Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Durch den Einsatz von Corporate Influencer als Bank authentisch mit Zielgruppen kommunizieren ■ Mittels der richtigen Strategie die Reichweite der Bank in den sozialen Netzwerken steigern ■ Aufbau und Kriterien erfolgreicher Corporate Influencer Programme in Organisationen verstehen ■ Von Best Practice Beispiele lernen 	Anmelde-Nummer LKIFC Preis 499,00 € Ansprechpartner Eva Stühler
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum Corporate Influencing in der Bank? Bedeutung der internen Markenbotschaften für Banken ■ Ablauf und Rahmenfaktoren der Entwicklung eines Corporate Influencer Programms ■ Möglichkeiten der Verzahnung der Content-Strategie der Bank mit den Corporate Influencer ■ Weg von Richtlinien hin zu Guidelines als Support und Motivations-Boost ■ Tipps & Tricks zur Organisation und Unterstützung der Corporate Influencer ■ Q&A und Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten 	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Buchen

ihre Referentin ist Jana Peuster-Schmitz (kopfgedacht – Marken- und Strategieberatung).

ABG-Webinar: Informationspflichten Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus dem Bereich Marketing ■ Mitarbeitende, die für den Social Media Auftritt der Bank verantwortlich sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren, wie man unter besonderer Berücksichtigung der webBank+ Internetauftritte der Genossenschaftsbanken die für Social Media Dienste bestehenden Informationspflichten erläutert, den jeweiligen Handlungsbedarf in Bezug auf die zentral bereit gestellten Muster aufzeigt und das „Customizing“ unterstützt. ■ Der nationale und der europäische Gesetzgeber haben für diese speziellen Kanäle der elektronischen Kunden- und Interessentenansprache besondere Informationspflichten vorgeschrieben, die sich aus dem allgemeinen Recht, dem Werbe-, dem ePrivacy- und Datenschutzrecht ergeben. Aufgrund aufsichtsrechtlicher Vorgaben sowie der Wahrung der Compliance leiten sich insoweit Umsetzungspflichten ab, deren Ausgestaltung letztlich aber jedem Kreditinstitut selbst überlassen bleibt. Da es sich bei Social Media um zumeist ausländische Angebote und große Plattformanbieter handelt, müssen die Handlungs- und Gestaltungsspielräume aktiv gesucht und individuell befüllt werden. 	Termin 08.07.2025
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WISM
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Stefan Maas
		Buchten
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die vertraglichen, werbe-, ePrivacy- und datenschutzrechtlichen Grundlagen ■ Begriffsklärungen: Social Media als Bestandteil elektronischer Interessenten- und Kundenansprache, Differenzierung der Verbraucher- und Unternehmeransprache, Sonderbehandlung von Minderjährigen ■ Abgrenzung: wann liegt Werbung, insbes. Belästigung im werberechtlichen Sinne ■ Abgrenzung: Datenerhebung (Insights, Analytics), Selektion und Nutzung und die daraus abzuleitenden Konsequenzen ■ Zusammenschau von ePrivacy (TTDSG), DSGVO und UWG zur konkreten Zusammenstellung gebotener Informationsverpflichtungen ■ insbes. datenschutzrechtliche Fragestellungen der Erhebung, Selektion und Nutzung (zu werblichen Zwecken) einschließlich technischer Bezüge (Telekommunikation, OTT, ePrivacy und Überwachungsmaßnahmen) ■ Einschaltung von Dienstleistern (Lösungsansatz oder neue Herausforderung) ■ Diskussion und weitere Fallbeispiele 	

ABG-Webinar: Social Media Advertising – der Facebook Business Manager

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Unternehmenskommunikation oder Vertriebssteuerung ■ Online- und Internetverantwortliche in den Banken 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Webinar lernen Sie die grundlegenden Schritte für die Erstellung einer Kampagne bei META kennen. Erhalten Sie Informationen zu den verschiedenen Kampagnentypen und erfahren welcher Kampagnentyp für welches Geschäftsziel am besten geeignet ist. Ziel des Webinars ist es, eine Grundkenntnis zu vermitteln, die bei der Erstellung der ersten eigenen Kampagne mit dem Facebook Business Manager weiterhilft.	Termin 22.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Live-Demo aus dem Facebook Business Manager ■ Insights zu Best Practices und vermeidbaren Fehlern ■ Wie können Sie Ihr Kampagnenziel am besten erreichen? ■ Welcher Kampagnentyp eignet sich am besten für Ihr Ziel 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der GenoAkademie angeboten.	Anmelde-Nummer WSMAF
	Ihr Referent: Andrea Grabow, VR-Networld	Preis 229,00 €
		Ansprechpartner Eva Stühler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Erfahrungsaustauschkreis Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Digitalverantwortliche ■ Leitende und Mitarbeitende Bereich Marketing und Social Media 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden diskutieren aktuelle, praktische Fragen des Online-Marketings mit Fokus auf Social Media.	Termin 27.05.2025
	Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe. Dadurch gewinnen die Teilnehmenden neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit in ihren Arbeitsbereich.	Ort Beilngries
	In Abhängigkeit der Fragestellungen der Teilnehmenden wird über Angebote aus dem Verbund informiert.	Anmelde-Nummer EFSM
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Preis 250,00 €
Hinweis	Diese Veranstaltung wird durch den ZWF gefördert.	Ansprechpartner Eva Stühler
	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themen vorab per Mail an julia.gabler@abg-bayern.de .	Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Amela Beganovic
		Buchen

Zusatzangebote für alle MGB-Absolventen

MGBFW | MGB-Supervision – Erfahrungsaustausch und kollegiale Beratung für Führungskräfte

Ihr Nutzen:

- In einem geschützten Rahmen arbeiten Sie professionell an Ihren Führungsthemen/Praxisfällen.
- Sie profitieren von der Lebens- und Berufserfahrung der teilnehmenden Führungskräfte und Trainer.
- Sie erarbeiten Antworten und Lösungen für Ihre Führungssituationen.



Buchungsnr.: MGBFW 25001	Termin: 23.10. – 24.10.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 890,00 €

MGBHB | MGB intensiv: Happy Brain – mehr Leistungsfähigkeit, Erfolg und Lebensqualität

Ihr Nutzen:

- Sie sensibilisieren sich für die Bedeutung von gehirngerechten Führen und verstehen die Funktionsweise des menschlichen Gehirns.
- Sie erfahren wie Verstand und Emotionen im Gehirn effektiv zusammenarbeiten.
- Durch neurowissenschaftliche Erkenntnisse lernen Sie, noch effektiver zu kommunizieren, zu motivieren und zu führen.



Buchungsnr.: MGBHB 25001	Termin: 10.11. – 12.11.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.250,00 €

MGBFU | MGB intensiv: Agil führen in Zeiten der Transformation

Ihr Nutzen:

- Sie werden praxisnah und erlebnisorientiert fit gemacht für die neue Art der Führung.
- Sie erarbeiten wertvolle Quick Wins für die schnelle Umsetzung im Unternehmen.
- Sie schaffen einen Nährboden für agiles Mindset und agiles Handeln.

Buchungsnr.: MGBFU 25001	Termin: 12.05. – 14.05.2025	Ort: Grainau
Dauer: 3 Tage		Preis: 1.320,00 €

PLF | Positive Leadership – Führung, die bewegt mit PERMA-Lead®

Ihr Nutzen:

- Sie lernen die Grundlagen von Positive Leadership kennen und erhalten Methoden und Tools, um stärkenorientiert und sinnvermittelnd führen zu können.
- Sie schärfen Ihren Blick auf die eigenen Stärken und Ressourcen und entdecken neue Potenziale.
- Mit Hilfe der PERMA-Lead®-Prinzipien können Sie Ihre und die Entwicklung Ihres Teams nachhaltig steuern.

Buchungsnr.: PLF 25001	Termin: 22.09. – 23.09.2025	Ort: Grainau
Dauer: 2 Tage		Preis: 760,00 €



Hinter dem Begriff Nachhaltigkeit verbirgt sich ein grundlegender Wert, der weit über vorübergehende Trends hinausgeht.

Seit langem setzen Finanzinstitute bewusst auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell. Dieses Leitbild führt dazu, dass Produkte und Prozesse zunehmend nachhaltigen Kriterien folgen. Angesichts des Klimawandels wird der ökologische Aspekt der Nachhaltigkeit immer wichtiger.

Die genossenschaftliche Bankengruppe engagiert sich in verschiedenen Bereichen wie Kultur, Soziales und der Implementierung nachhaltiger Lösungen. Nachhaltigkeit ist dabei ein Ausdruck von Haltung, Weitsicht und Engagement, das nahezu alle Lebensbereiche betrifft.

Als Akademie bayerischer Genossenschaften begleiten und unterstützen wir unsere Kunden auf diesem Weg zur Nachhaltigkeit.

Die ABG unterstützt Sie durch:

Zusammenarbeit mit dem GVB bei der Umsetzung verbandspolitischer Maßnahmen zur Nachhaltigkeit

Entwicklung neuer Maßnahmen mit den Regionalakademien auf Bundesebene

Integration der vielfältigen Aspekte der Nachhaltigkeit in bestehende Seminare, Webinare, Erfa-Kreise sowie Tagungen und Web-Based-Trainings

Qualifizierungsangebote im Themenfeld Nachhaltigkeit



Nähere Informationen und die konkreten Angebote finden Sie direkt auf unserer Website:
www.abg-bayern.de/bank/bereichsuebergreifend/nachhaltigkeit/



Von Likes zu Leads

Wie Social Media Ihr Unternehmen vorantreibt

Bei richtiger Nutzung bieten soziale Medien neben der Maximierung des eigenen Bekanntheitsgrades u. a. auch die Möglichkeit, die eigene Marke bei potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern zu stärken.

Unsere Angebote bieten Ihnen:



Aktuelle Trends



Tipps zur richtigen Umsetzung



Infos rund um Social Recruiting



Rechtliche Aspekte



Jetzt buchen!

Wenden Sie sich bei Fragen zu unseren Angeboten gerne direkt an Julia-Sophie Maier:
julia-sophie.maier@abg-bayern.de





Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

Persönlichkeitskompetenzen sind von entscheidender Bedeutung für unser berufliches und persönliches Wachstum. Sie umfassen eine Vielzahl von Fähigkeiten und Eigenschaften, die es uns ermöglichen, effektiv mit anderen zu interagieren, Herausforderungen zu bewältigen und unsere Ziele zu erreichen. Dazu gehören unter anderem Kommunikationsfähigkeiten, Problemlösungskompetenz, Resilienz und Selbstmanagement.

- #Achtsamkeit
- #Moderation & Präsentation
- #Selbstmanagement
- #Zeitmanagement
- #Train the trainer
- #Innovationsmanagement
- #New Work
- #Resilienz
- #Kommunikation
- #Stärken stärken
- #Persönliche Entwicklung
- #Arbeitsorganisation
- #Agiles Arbeiten
- #Innere Stärke

Unsere Angebote finden Sie hier:



Stärkenorientiert führen: TalentCoach

Den eigenen Führungsstil entwickeln, Potenziale im Team gezielt erkennen und nutzen

Für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte – jeder Teilnehmende erhält eine detaillierte Auswertung der wirksamsten Stärken, Charaktereigenschaften und Werte

Jetzt den Weg zum eigenen Führungsstil einschlagen!

Ihre Ansprechpartnerin:

Irina Weber

irina.weber@abg-bayern.de

- **Talentmanagement:** Talente fördern
- **Führungskräfteentwicklung:** Führung stärken
- **Teamentwicklung:** Team-Performance steigern
- **Mitarbeiterentwicklung:** Potenziale nutzen



Unsere Tagungshäuser

Beilngries

ABG Tagungszentrum: Tagen mit Aussicht

In unserem ABG Tagungszentrum bieten wir Ihnen unterschiedlichste Räume für Ihre Veranstaltung – von kleineren Seminaren oder Workshops bis hin zu großen Veranstaltungen mit bis zu 170 Personen.

Dabei genießen Flexibilität und Erlebnis bei uns einen hohen Stellenwert. Neben Standardtagungsformaten bieten wir zusätzlich moderne Veranstaltungsmethoden sowie Kreativ-Tagungsräume für interaktive Events. Durch unsere herrliche Alleinlage inmitten einer bezaubernden Naturlandschaft verfügt das Hotel außerdem über viel Fläche für Veranstaltungen, Meetings und Gruppenarbeiten im Freien.

Tel. 08461 650-0, info@abg-bayern.de



Grainau

Hotel am Badersee: Begeistern unterhalb der Zugspitze

Erfolgreich tagen, perfekt entspannen oder unglaublich aktiv sein: all das treffen Sie an einem einzigen Ort, am schönen Badersee im Zugspitzdorf Grainau. Deutschlands höchster Berg, die Zugspitze, bildet den natürlichen Hintergrund für Ihren Aufenthalt im Loisachtal.

Begeistern Sie sich und andere: auf Tagungen, Konferenzen und in Meetings. 22 Tagungsräume mit modernster Konferenztechnik bieten Ihnen dafür die perfekte Hardware. In allen Tagungsräumen und Gästezimmern steht Ihnen unser kostenfreies W-LAN zur Verfügung.

In unseren Kreativ-Tagungsräumen finden Sie eine lockere und entspannte Tagungsatmosphäre, denn frische Ideen brauchen Raum für Inspiration und Kreativität!

Tel. 08821 821-668 oder -688, mice@hotelambadersee.de





Individual

Sind Sie auf der Suche nach einer individuellen Personal- oder Organisationsentwicklungsmaßnahme, die Ihr Haus einen entscheidenden Schritt voranbringt? Sie wollen ein Team, einen Bereich oder große Teile der Bank in diesen Prozess oder in die Veranstaltung einbeziehen? Mit **Individual** liefern wir Ihnen Modelle und Lösungen, gleich, ob es um „vorkonfektionierte“ Programme oder um Maßanfertigungen geht.



Ihr Nutzen:

- Sie erhalten individuelle Lösungen zum idealen Zeitpunkt.
- Unsere Maßnahmen werden in die bestehenden Strukturen und Prozesse Ihrer Bank integriert.
- Sie greifen auf umfassende Lösungen – auf Wunsch auch mit Blended Learning-Konzepten – zur Beschleunigung der Lernprozesse zurück.
- Sie profitieren von exzellenten Dozenten aus Wissenschaft und Bankpraxis.
- Transferunterstützung und hohe Umsetzungsorientierung kennzeichnen unsere Konzepte. Hohe Qualität und Innovation sind der Maßstab für unsere Dienstleistungen. Und selbstverständlich gilt auch hier unsere Zufriedenheitsgarantie!

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.abg-bayern.de/Individual



ABG GmbH

Leising 16

92339 Beilngries

Tel. 08461 650-0

info@abg-bayern.de



www.abg-bayern.de