



Privatkundenbank 2025

Weiterbildungsangebote rund um das Privatkundengeschäft, inklusive Sachkundeforderungen, Private Banking, Omnikanalberatung sowie Immobilienfinanzierung, -vermittlung und -vermarktung

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



Maximilian Höfler

- 👤 Produktmanager
- ☆ Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und -vermarktung, Wohnbaufinanzierung
- ☎ 08461 650-1340
- ✉ maximilian.hoefler@abg-bayern.de



Elke Kerschenlohr

- 👤 Produktmanagerin
- ☆ VR-Wertpapierspezialist, VR-Private Banking Berater, VR-Private Banking Betreuer, VR-Privatkundenberater, VR-Individualkundenbetreuer
- ☎ 08461 650-1363
- ✉ elke.kerschenlohr@abg-bayern.de



Matthias Regnat

- 👤 Produktmanager
- ☆ KSC-Agent, KSC-Leiter, VR-Serviceberater, VR-Serviceberater für Quereinsteiger, VR-BeraterPass
- ☎ 08461 650-1314
- ✉ matthias.regnat@abg-bayern.de

Ihre organisatorischen Ansprechpartnerinnen



Andrea Meier

- 👤 Assistentin
- ☆ KSC-Agent, KSC-Leiter, VR-Serviceberatung, VR-Serviceberater für Quereinsteiger
- ☎ 08461 650-1304
- ✉ andrea.meier@abg-bayern.de



Lisa Schneider

- 👤 Assistentin
- ☆ Privatkundenbank
- ☎ 08461 650-1333
- ✉ lisa.schneider@abg-bayern.de



Karrierewege

GenoPE Immobilienfinanzierung und Immobilienvermarktung

Zertifizierter
Plattform-Ökonom Baufinanzierung
S. 75

Zertifizierter
Immobilienmakler
S. 77

Zertifizierter
VR-Wohnbaufinanzierungsberater
S. 71

Modernisierungs-
und Fördermittelberater
S. 76

GenoPE Privatkundenberatung und Privatkundenbetreuung

Spezialisieren

Zertifikatskurs Financial
Planning (ADG)

Zertifizierter Private Banking
Spezialist (ADG)

Zertifizierter Senior
Estate Planner (ADG)

Zertifizierter
VR-Wertpapierspezialist
S. 64

NEU
Zertifizierter VR-Private
Banking Betreuer
S. 68

NEU
VR-Generationenmanager

NEU
VR-Immobilienpezialist

NEU
Zertifizierter VR-Individual-
kundenbetreuer
S. 57

NEU
Zertifizierter VR-Private
Banking Berater
S. 67

NEU
VR-Generationenberater

NEU
Vertriebsassistent
VR-Private Banking

Zertifizierter VR-Privatkundenberater
S. 52

Zertifizierter KSC-Leiter
S. 34

Zertifizierter VR-Serviceberater
S. 43

Zertifizierter KSC-Agent
S. 32

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

Inhaltsverzeichnis

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC.....	15
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb	15
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten	16
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst.....	16
Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive.....	17
Erfahrungsaustausch: Verbraucher kreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	17
Erfahrungsaustausch für Private Banker	18
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	18
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien	19
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	19
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter.....	20
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an.....	20
Nachhaltigkeitsforum	21
Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg.....	21
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte	22
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?.....	23
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	24
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit	24
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	25
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation	25
Erfahrungsaustauschkreis Assistenz.....	26
Erfahrungsaustauschkreis Vertriebsmanagement.....	26

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg	28
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung	28
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	29
Die professionelle Fondsberatung 2025	29
Erben, Vererben und Schenken	30
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge.....	30
Onlineseminar: Beratung im digitalen Zeitalter - Was wird durch KI wichtiger?	31
Psychologie kompakt für Kundenberater	31
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt	32
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an.....	32
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen	33
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....	33
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch.....	34
Update Vertriebs training	34
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	35

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter	35
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....	36
Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck	36
ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb.....	37
ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen	37
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie	38
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....	38
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung	39
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....	39
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	40
ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten	40
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger	41
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	41
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen	42
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....	43
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen	44
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft	45
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen.....	45
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking	46
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung.....	47
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon	48
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	48
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	49
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	50
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?.....	51
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	52
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	52
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	53
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen	53
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge.....	54
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	54
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	55
ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG	55
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis	56
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren.....	56
Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung	57
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	57
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben	58
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	58
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken	59
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis.....	59
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....	60
Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement.....	60
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	61
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	61

KSC & Omnikanalberatung

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC.....63

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen64

ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie.....64

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....65

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen65

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb66

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck.....66

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung67

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung67

ABG-Webinar: Videoservice in der Filiale, Videochat und Videoberatung im KSC/KDC.....68

Onlineseminar: Beratung im digitalen Zeitalter - Was wird durch KI wichtiger?68

Erfahrungsaustausch KSC69

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger69

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr70

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen70

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....71

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen72

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....73

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebserfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen73

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg.....74

ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung75

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress76

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....77

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger78

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger.....78

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger79

ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon79

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger80

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs80

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger81

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG81

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....82

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)82

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis83

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken.....85

Private Banking für Unternehmerfamilien85

Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking.....86

Psychologie kompakt für Kundenberater86

Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen.....87

ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen88

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking89

ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen89

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz	90
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	90
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	91
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	91
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	92
Private Banking im Fokus	93
ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher	94
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren	95
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge	95
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	96
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	96
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken.....	97
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis	97
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung.....	98
Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement	98
Erfahrungsaustausch für Private Banker	99
Mit 7 Fokusthemen Firmenkunden top beraten und mit smarterer Eigenorganisation Erträge und vertriebsaktive Zeit steigern	99

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis.....	102
Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise.....	102
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	103
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	103
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....	104
"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus	104
Psychologie kompakt für Kundenberater	105
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)	105
Nachhaltigkeitsforum.....	106
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)	106
Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg.....	107
Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte.....	107
Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?	108
Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen.....	109
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge.....	109
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	110
Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement.....	110

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen"	112
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen"	112
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen"	113
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....	113
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....	114
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....	114
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....	115

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I	117
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen inkl. agree21 zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I117	
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen.....	118
VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobilien-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden.....	119
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I.....	120
ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I	120
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I.....	121

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren	123
Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung	123
Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler	124
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz).....	124
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....	125
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg.....	125
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien	126
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	126
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus	127
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter	127
Update Vertriebsstraining.....	128
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....	128
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge.....	129
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	129
Onlineseminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung	130
Basiswissen des Bankgeschäfts.....	131
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger.....	132
Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben	132
Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Finanzierungsgespräche verbrauchergerecht und erfolgreich führen.....	133

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler.....	135
Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen	135
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	136
Maklerrecht in der Praxis - I.....	137
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II	137
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung	138
Fachtagung Immobilien.....	138
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	139
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht).....	139
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren.....	140
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	140
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung	141

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick	141
Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften.....	142
Datenschutz	
Datenschutz	145
Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023	145
Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen.....	146
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere DSGVO	146
Geldwäsche	
Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....	148
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche	148
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der Geldwäscheprävention	149
WpHG-Compliance	
Grundlagen WpHG-Compliance.....	151
Workshop WpHG-Compliance	151
KWG-Compliance	
KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....	153
Vertriebsbeauftragte	
Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....	155
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....	155
Sachkunde für Vorstände	
Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder.....	157
Aufsichtsrat	
Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige Aufsichtsratsstätigkeit.....	159
Regionale Aufsichtsratsstagung 2025	159
Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende.....	160
Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf Genossenschaftsbanken.....	160
Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung.....	161
Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder.....	161
Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung.....	162
MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten.....	162
Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder.....	163
Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder	163
Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder	164
Rechtlich sicher	
Betreuungsrecht.....	166
Erbrecht und Vollmachten	166
Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht nach der Betreuungsrechtsreform.....	167
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1.....	167
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2.....	168

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1.....	168
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2.....	169
ABG-Webinar: Vollmachten.....	169
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis.....	170
Erben, Vererben und Schenken.....	170
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....	171
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot.....	171
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung zur Sicherstellung der Sachkunde.....	172
Die professionelle Fondsberatung 2025.....	172
Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste.....	173
ABG-Webinar: Verwarentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien.....	173
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen.....	174
ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung.....	174
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....	175
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....	175
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....	176
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken.....	176
ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis.....	177
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch.....	177
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....	178
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personal.....	178
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media.....	179
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht.....	179
ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass.....	180

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg.....	182
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....	182
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....	183
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....	183
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....	184
Fachtagung Immobilien.....	184
Maklerrecht in der Praxis - I.....	185
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II.....	185
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung.....	186
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht).....	186
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren.....	187
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....	187
Einführung in die Wertermittlung von Immobilien.....	188
Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle.....	188
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....	189
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....	190
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....	191
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklungen und aufsichtsrechtliche Anforderungen.....	191

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick.....	192
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	193
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....	194
Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften.....	195
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue Informationspflichten bei Vertragsänderungen und erste Erfahrungen nach Inkrafttreten.....	197
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten.....	198
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt.....	199

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts	201
ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger	202
Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger	202
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr	203
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen	203
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland.....	204
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen.....	205
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....	206
Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen.....	206
VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger	207
VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger.....	207
VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger	208
VR-Serviceberater Modul 4: Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung für Quereinsteiger	208
Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger	209
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon	209
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb.....	210
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	211
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....	211
Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger	212
Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge	212
Planspiel Bank Emotion.....	213
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung.....	213
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....	214
ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand	214
Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen).....	215
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger	216
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger	216
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger	217
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....	217
Marktfolge im Passivgeschäft	218
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis	218
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....	219
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....	219

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leitende ■ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion ■ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC 	Organisatorisches Termin 12.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EAKSC Preis 260,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer 	
Hinweis	Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen	

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

Zielgruppe	Umsetzungsverantwortliche MiFID II, Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere, Bereichsleiter Marktfolge Passiv und weitere Themenverantwortliche WpHG / MiFID II	Organisatorisches Termin 17.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EWM Preis 500,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Dr. Oliver Schießer, Andreas Heiß weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen zum WpHG ■ Intensiver Erfahrungsaustausch ■ Optimaler Austausch und Input durch zwei Moderatoren. Dadurch kann sowohl die Praxisseite als auch die rechtliche Seite betrachtet werden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, fachlicher, rechtlicher sowie vertrieblicher Themen zum Bereich WpHG ■ Erfahrungsaustausch zur Umsetzung MiFID II ■ Themenvorschläge und Interessen, welche die Teilnehmer eingereicht haben ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen und Umsetzungsvorschlägen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit. 	

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bereichs- und Filialleitende ■ 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 & 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 Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

Zielgruppe	Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderierter Informationsaustausch zu aktuellen und relevanten Neuerungen für Leiter Versicherungsdienst in den Bereichen <ul style="list-style-type: none"> • Führung • Organisation • Vertrieb ■ Erfahrungsberichte der Teilnehmer ■ Perspektiven für Leiter im Versicherungsdienst 	Ort -
Hinweis	Referent: Jürgen Eisenwinter, R+V Versicherung	Anmelde-Nummer GBEK
		Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler

Erfahrungsaustausch KundenFokus / Digitalisierungsoffensive

Zielgruppe	Vorstände, Führungskräfte, Projektleitung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Austausch über Evaluation, Umsetzungsstände, geplante nächste Schritte und Herausforderungen ■ Bündelung von Informationen durch den GVB bzw. von anderen Banken ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen zu KundenFokus bzw. zur Digitalisierungsoffensive ■ Transfer von Beispielen bzw. Erkenntnissen 		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Informationen zu KundenFokus und der Digitalisierungsoffensive ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmer ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Umsetzung der Kundensegmentierung und -zuordnung nach omnikanalen Gesichtspunkten ■ Neuerungen im Omnikanalbanking und deren operative Umsetzung (OKB Immobilie, VR FinanzCheck, KSC der Zukunft ...) ■ Aktuelle Informationen zur Vertriebsplattform und Tipps zur operativen Umsetzung der MVP´s ■ Neuigkeiten zu yes ■ mögliche Unterstützungsleistungen ■ U.w.m. 		Ort -
Hinweis	Hinweis		Anmelde-Nummer ERKF
	Die Teilnehmerzahl ist pro Termin auf max. 15 Teilnehmer begrenzt. Im Vorfeld erfolgt eine Themenabfrage der Teilnehmer.		Preis 350,00 €
			Ansprechpartner Norbert Wein
		Ansprechpartner (organisatorisch) Kerstin Braun	

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte ■ Mitarbeitende und Leiter Markt Wohnbaufinanzierung 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucherkreditrecht und deren Umsetzung. ■ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich. ■ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten. ■ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft. 		Termin 04.06.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis ■ Plattformgeschäft ■ Modernisierungsoffensive ■ Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung ■ Praxisfälle der Teilnehmenden 		Ort Beilngries
Hinweis	Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden.		Anmelde-Nummer EVKF
	Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.		Preis 490,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießer, Steffen Riedel	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchen	

Erfahrungsaustausch für Private Banker

Zielgruppe	Beratende aus dem Private Banking	Organisatorisches
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ moderierter Austausch ■ Diskussion aktueller Themen und praktische Fragen zum Bereich Private Banking ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Private Banking ■ Tipps und Tricks aus erster Hand ■ Gewinnung neuer Ideen für eine optimale Betreuung der Private Banking Kunden 	
Hinweis	Senden Sie gerne vorab aktuelle Fragestellungen per E-Mail an lisa.schneider@abg-bayern.de .	
		Termin 08.04.2025
		Ort Grainau
		Anmelde-Nummer EKPB
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Buchen

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	
		Termin 08.05. - 09.05.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer TFW
		Preis 590,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler
		Buchen

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 04.06. - 06.06.2025 Ort Grainau Anmelde-Nummer TFW2 Preis 650,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches Termin 02.07. - 03.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VSZ Preis 790,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfssfelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfssfeldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen ■ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen ■ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik ■ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an ■ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln ■ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden ■ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	Termin 17.07. - 18.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. ■ Die Motive junger Leute ■ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven ■ Visualisierungstechniken ■ Einsatz von agree21 und weiteren modernen Techniken im Gespräch ■ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken ■ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSJ
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. ■ Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden. 	Termin 12.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere? ■ Online-Banking versus persönliche Betreuung ■ Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung? ■ After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote ■ Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben ■ Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung ■ Lassen Sie sich empfehlen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer ASM
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches Termin 19.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer NHF Preis 430,00 € Ansprechpartner Julia-Sophie Maier Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Martina Stutz, Sabrina Wolf, Susanne Bergius, Marco Berger, Meinrad Ettengruber, Carsten Walch, Lena Meinzer, Anke Dembowski
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick 	

Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg

Zielgruppe	Alle Bankmitarbeiter	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LWG Preis 370,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Der stressige Alltag im Berufsleben sowie im Privaten fordert jeden Einzelnen immer mehr. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren und analysieren Sie diese. Verschiedene Entspannungsstrategien können Ihnen helfen, kurze Ruhemomente in Ihren Tag zu integrieren, um wieder eine Balance zu erreichen. Nehmen Sie hilfreiche Tipps mit, um mit mehr Gelassenheit den Alltag zu meistern.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Work-Life-Balance: innere Zufriedenheit und Gelassenheit herstellen ■ Analyse der eigenen Lebensbalance ■ Alles unter einen Hut bringen: (Teilzeit-)Arbeit und Anforderungen aus dem privaten Bereich meistern ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen 	

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches Termin 25.02.2025
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	Ort Digital
Inhaltsschwerpunkte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aktuelles aus der Anlagepraxis <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte 2. Festverzinsliche Anlagepapiere <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds 3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	Anmelde-Nummer MBM
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchen

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 20.02.2025</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 	
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer AUZ</p> <p style="text-align: center;">Preis 430,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
	<p>2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen 	<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p>
	<p>3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds 	
	<p>4. Sonderformen von Anleihen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 	

Buchten

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Termin 28.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VGP
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dieter Baumann
		Buchten

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

Zielgruppe	Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit. ■ Ziel ist der Erfahrungsaustausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen in der Gruppe ■ Sie gewinnen dadurch neue Einsichten und nehmen sowohl andere Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen mit. ■ In Abhängigkeit Ihrer Fragestellungen wird über Praxisbeispiele sowie Angebote des GVBs und aus dem Verbund informiert. 	Termin 19.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Ggf. Einbringen von Angeboten aus dem Verbund 	Ort Beilngries
Hinweis	Die Inhalte und zu behandelnden Themen werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns ihre Themen und Fragestellungen bis 08.11.2024 an simone.distler@abg-bayern.de.	Anmelde-Nummer EAKN
		Preis 400,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Martina Stutz, Sabrina Wolf
		Buchten

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.	Termin 24.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	Ort Digital
Hinweis	Herr Dr. Schießler GVB	Anmelde-Nummer WDU
	Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH	Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

Zielgruppe	Verantwortliche für PR, Presse-/Medienarbeit und Unternehmenskommunikation von Genossenschaften	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer diskutieren aktuelle, praktische Fragen der Presse- und Medienarbeit sowie der Unternehmenskommunikation und erarbeiten gemeinsam Lösungen zu verschiedenen Problemstellungen. Ziel ist der Austausch und die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch gewinnen die Teilnehmer 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 Kommunikationsarbeit produktiv genutzt.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller Fragestellungen, z.B. zu Presse- und Medienarbeit, interner Kommunikation, Krisenkommunikation ■ Praxisansätze der Teilnehmer ■ Präsentation von Erfahrungsberichten der Teilnehmenden ■ Besichtigung und Vorführung des GVB-Studios. ■ Erfahrungsaustausch Corporate-Influencer-Programm 	Ort -
Hinweis	Bitte beachten Sie, dass Fragestellungen zu Marketing und Vertrieb NICHT Gegenstand dieses Erfahrungsaustauschkreises sind.	Anmelde-Nummer EMU
	Die Inhalte werden unter Einbezug der Teilnehmenden festgelegt. Bitte senden Sie uns Ihre Fragestellungen und Themenvorschläge bis zum 01.04.2024 an folgende E-Mail-Adresse: julia.gabler@abg-bayern.de .	Preis 390,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 15.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 26.05. bis 27.05.2025 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 15.05.2025 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 900,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christian Scharrer
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buch

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 24.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buch

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches Termin 09.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WOEM Preis 220,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Erik Laasner Buchen
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Die professionelle Fondsberatung 2025

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrene Anlage- und Vermögensberater, die ihre Absatzzahlen im Investmentfondsbereich weiter steigern möchten. 	Organisatorisches Termin 25.06. - 27.06.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer DPF Preis 1.180,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Axel Stichling weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots. Eine Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern, wenn für jede Beratungssituation die passende Fach- und Verkaufskompetenz vorhanden ist. In diesem Seminar können die TeilnehmerInnen ihre Fach- und Verkaufskompetenz überprüfen und verbessern, um diesem Anspruch in möglichst vielen Beratungssituationen gerecht zu werden. Der Teilnehmende... <ul style="list-style-type: none"> ■ überzeugt durch seine Gesprächsführung. ■ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen. ■ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2025 ■ Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes ■ Update Fachwissen Investmentfonds ■ Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs ■ Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds ■ Praxistraining und Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.	

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	Termin 06.10. - 07.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	Ort Beilngries
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	Anmelde-Nummer EVS
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Christ
		Buchten

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

Zielgruppe	Privatkundenberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie vertiefen ihr Wissen rund um das Thema "Vermögensübertragung / Gestaltung mit Versicherungen" im Bedarfsfeld "Erben und Verschenken" anhand von praktischen Beispielen und Übungen. ■ Sie betrachten die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen. ■ Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Produkte der R+V im Zusammenhang mit dem Thema "Vermögensübertragung". ■ Sie können Möglichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEinkünfteGesetzes - 1. Schicht aufzeigen. 	Termin 24.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielgruppe 50+ ■ Bedarfsfeld Erben und Verschenken ■ Vorsorge in der 1. Schicht ■ Gesetzliche und fachliche Grundlagen ■ Versicherungen als technische Lösungen ■ Einwandbehandlung und Marktbearbeitung ■ Vertriebliche Aspekte / Verkaufsansätze ■ Tipps / Verkaufsargumente für die Praxis ■ Diskussion und Erfahrungsaustausch 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VFR
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Markus Münch, Ruth Pfaffenberger
		Buchten

Onlineseminar: Beratung im digitalen Zeitalter - Was wird durch KI wichtiger?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Servicekundenberater ■ Privatkundenberater ■ Individualkundenberater ■ Firmenkundenberater 	Organisatorisches Termin 08.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WVEP Preis 400,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmenden entwickeln einen Wettbewerbsvorteil, indem sie lernen, welche Fähigkeiten in der Beratung aufgrund künstlicher Intelligenz (KI) an Bedeutung gewinnen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung und Funktionsweise der Künstlichen Intelligenz (KI) ■ Der Einfluss von KI auf die Kundenberatung ■ Zukunft der Beratung im digitalen Zeitalter ■ Neue Rollen und Fähigkeiten von Beratern 	

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 30.10. - 31.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer POK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Isabelle R. Munde Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 03.04. - 04.04.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer PLK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen ■ Sich selbst und andere besser einschätzen können ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Sicheres Auftreten und zielorientiertes Handeln erlernen ■ Die Ertragsbringer der Bank kennen und dadurch die Effizienz steigern 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Sich selbst und andere besser einschätzen durch „Persolog“ Persönlichkeitsstrukturen ■ Sicherheit im Auftreten – auch bei schwierigen Situationen ■ Umgang mit schwierigen Kunden und Reklamationen ■ Zielorientiertes Denken und Handeln 	

Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die Kundenbetreuung erst an

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung	Organisatorisches Termin 12.11.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer ASM Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Armin Westermeier Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie Sie langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden gewinnen. ■ Wie Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz unterscheiden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Warum sind manche Kundenberater erfolgreicher als andere? ■ Online-Banking versus persönliche Betreuung ■ Was erwarten Kunden von einer profitablen Kunde-Bank-Beziehung? ■ After-Sales-Betreuung steigert die Kundenzufriedenheit und die Abschlussquote ■ Die Vergissmeinnicht-Strategie – beim Kunden positiv in Erinnerung bleiben ■ Kreative und originelle Ideen zur Kundenpflege und Betreuung ■ Lassen Sie sich empfehlen 	

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches Termin 18.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WDWB Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Blendinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen ■ Praxisorientierung und Fallbeispiele 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen ■ Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? ■ Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? ■ Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? ■ Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´t s ■ Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven ■ Austausch 	

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 16.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WZKV Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Müller weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training ■ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Haus aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.</p> <p>Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik ■ Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme ■ Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung ■ Praxisübungen 	

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater erfahrene Serviceberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 27.05. - 28.05.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer KVV</p> <p>Preis 790,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Mit gezielten Ansprachetechniken und Visualisierungen schneller zum Abschluss kommen. Erleben Sie den Unterschied zwischen Zahlen, Daten, Fakten und Bilderwelten in der Wahrnehmung des Kunden. Komplexe Sachverhalte im Kundengespräch anschaulich visualisieren können. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> die Wahrnehmung des Kunden Visualisierungstechniken für den ganzheitlichen Beratungsansatz Ideen für die visualisierte Darstellung von Bankdienstleistungen im Privatkunden- und Vermögensberatungsgeschäft Erstellen von Verkaufshilfen von ausgewählten Produkten den Einsatz von Techniken mit bildhaften Verkaufsargumenten und Verkaufshilfen trainieren 	

Update Vertriebstraining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 31.03. - 02.04.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VAH1</p> <p>Preis 1.000,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil. Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert. Sie erkennen Abschluss signale der Kunden besser. Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen Abschlussorientierung von Beginn an "Falltüren" erkennen und umgehen Die Kraft der Sprache Informationen kundengerecht vermitteln Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch Umgang mit Annahmen und Vermutungen Sensibel für Abschluss signale 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit. Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberatung Individualkundenbetreuer Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1 	Organisatorisches
		Termin 22.09. - 23.09.2025
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge" 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VAH3
		Preis 780,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten Visualisierungstechniken Gedankenaustausch und Erfahrungen Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchen

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Serviceberater Privatkundenberater 	Organisatorisches
		Termin 17.07. - 18.07.2025
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an Begeisterung für Geno-Banken entwickeln Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VSJ
		Preis 790,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. Die Motive junger Leute Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven Visualisierungstechniken Einsatz von agree21 und weiteren modernen Techniken im Gespräch Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchen

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	Termin 02.07. - 03.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfswelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfsweldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSZ
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchung

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

Zielgruppe		Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken ■ Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck ■ Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen ■ Fachlicher Input ■ Training mit Fallstudien 	Ort -
		Anmelde-Nummer WFVU
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe	Mitarbeiter im KSC/KDC Serviceberater Kundenberater	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus ■ Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung 	Anmelde-Nummer WVFC
		Preis 280,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus ■ Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken <p>-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.	

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben:	Termin 11.09.2025
		Ort Digital
		Anmelde-Nummer WPSK
		Preis 220,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten 	Ansprechpartner Matthias Regnat
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der erste Eindruck am Telefon ■ Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu) ■ Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre ■ Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen ■ Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen) ■ Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen 	Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchten

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 11.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WUSV Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Müller weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung. ■ Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung. ■ Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus. 	
Inhaltsschwerpunkte	Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten.	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden? ■ Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um? ■ Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff? ■ Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden? 	

ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.	Organisatorisches Termin 17.09.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WAWP Preis 220,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Blendinger Buchen
Ihr Nutzen	Sie erhalten durch das Webinar: <ul style="list-style-type: none"> ■ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs ■ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds ■ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?) ■ EFT / ETC Unterschiede ■ Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds ■ Argumentationshilfen in der Beratung 	

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ börseninteressierte Mitarbeiter 	Organisatorisches Termin 07.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WBHT Preis 250,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic Buchen
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen.</p> <p>Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt.</p> <p>Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.) ■ Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Verhaltensanomalien und ihre Ursachen ■ Kognitionen in der Finanzpsychologie ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Irrationales Verhalten beim Kunden ■ Systematische Fehler beim Anlageverhalten ■ Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung ■ Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste ■ Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne ■ Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden 	
Hinweis	Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar	

ABG-Webinar: Depot-A Management für Wertpapierspezialisten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches Termin 24.01.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WDAM Preis 250,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlernen den Umgang mit aktuellen Herausforderungen im Depot-A-Management. ■ Ihnen werden strategische und taktische Ansatzpunkte zur Neu- und Umgestaltung des Depots-A vermittelt. ■ Ihnen werden Arbeitstechniken zum Aufbau risikoreduzierender Strategien dargelegt. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen im Depot-A Management ■ Entwicklung realistischer Szenariobetrachtungen und Ableiten der Konsequenzen auf das Depot-A ■ Festlegung strategischer und taktischer Handelspositionen zur Erreichung der Rendite-Risiko-Zielvorstellung ■ Zins-, Aktien- und Währungspositionen im Depot-A ■ Erarbeitung fundamentaler Depot-A-Strategien ■ Aktives Absichern und Umsetzen der individuellen Risikotragfähigkeit 	

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQEM
		Preis 2.250,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung 	Termin 13.02. - 17.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen 	Ort Digital
Hinweis	Referentin ist Frau Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Anmelde-Nummer QM1
		Preis 875,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 09.10. - 10.10.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung 	Anmelde-Nummer QM2
		Preis 590,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 	Termin 20.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgesetz: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riemer-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 	Ort Digital
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Anmelde-Nummer QM3
		Preis 300,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 21.10.2025</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM4</p> <p>Preis 300,00 €</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px;">Buchten</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater ■ Private Banking Berater ■ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking ■ erfahrende Privatkundenberater 	<p>Organisatorisches</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten. ■ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden. ■ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz. ■ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern. 	<p>Termin 29.07. - 31.07.2025</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verhandlungskonzepte im Überblick. ■ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen. ■ Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten. ■ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation. ■ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen. ■ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen. 	<p>Ort Beilngries</p>
		<p>Anmelde-Nummer TEP</p>
		<p>Preis 1.300,00 €</p>
		<p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p>Dozent(en) Stefan Kapusta</p>
		<p style="text-align: center;">Buchten</p>

ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt ■ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten ■ Berater / Beraterinnen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon. ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden. ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten. ■ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten. <ul style="list-style-type: none"> ■ Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen ■ Stimme erzeugt Stimmung ■ Sprechweise optimieren ■ Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken ■ Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen ■ Missverständnisse in der Kommunikation ■ Viele praktische Übungen 	Ort Digital
Hinweis	Referentin ist Frau Andrea Schmidl	Anmelde-Nummer WSDA
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchten
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WEAM Preis 280,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen ■ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound ■ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches Termin 05.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WGEP Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Manuela Vogel weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<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>31.03. - 10.04.2025</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Beilngries</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>EQSC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>2.350,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Andrea Meier</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	31.03. - 10.04.2025	Ort	Beilngries	Anmelde-Nummer	EQSC	Preis	2.350,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier	weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
Organisatorisches																		
Termin	31.03. - 10.04.2025																	
Ort	Beilngries																	
Anmelde-Nummer	EQSC																	
Preis	2.350,00 €																	
Ansprechpartner	Matthias Regnat																	
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier																	
weitere Termine auf www.abg-bayern.de																		
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskennnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>																	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 																	
Hinweis	<p>Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).</p>																	

Buchten

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	Termin 25.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Aktuelles aus der Anlagepraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte <p>2. Festverzinsliche Anlagepapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer MBM
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchten

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 20.02.2025</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer AUZ</p> <p style="text-align: center;">Preis 430,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchten</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere 2. Kennziffern (Zinsen und Rendite) <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen 3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds 4. Sonderformen von Anleihen <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 	

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 17.02. - 18.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 29.09. - 30.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service ■ Mitarbeitende im KSC ■ Mitarbeitende in der Beratung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen breiten Baukasten an Methoden, um in jeder Situation kundenorientiert handeln zu können und erlernen dadurch, wie man eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbaut. Diese Erkenntnisse werden Ihnen den Einstieg in Ihre ersten erfolgreichen Kundengespräche ermöglichen. ■ Sie erlernen den praxisorientierten Umgang mit dem Kunden. Es werden alltägliche Praxissituationen und Praxisfälle behandelt. Darüber hinaus wird ausreichend Raum für jegliche Fachfragen gegeben. 	Termin 27.03. - 28.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer CAQ Preis 650,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Christian Kargl weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vom Kennenlerngespräch zu einer langfristigen Kundenbeziehung ■ Signalerkennung und Ansprache des Kunden am Service, am Telefon, sowie in der Beratung ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln wie z.B. Erhöhung der Kontoführungsgebühren ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgang mit Kundenbeschwerden ■ Wie verhalte ich mich in schwierigen Kundengesprächen am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Servicestandards am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Wie setze ich in meinem Arbeitsalltag die richtigen Prioritäten ■ Organisiertes und selbständiges Arbeiten ■ Wie baue ich eine langfristige und loyale Kundenbindung auf 	Buchen

Zielgruppe Frau - Vorsorge und Absicherung speziell für Ihre Kundinnen

Zielgruppe	Mitarbeitende aus der Kundenberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die gesetzliche Situation und die Ansprüche von Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung. Daraus abgeleitet kennen Sie die für Frauen interessanten Beratungsthemen und Stolpersteinen für Ihre Kundinnen und können Tipps und Hilfestellung in der Beratung anbieten. ■ Sie erarbeiten interessante Beratungsansätze für diese Kundengruppe unter Beachtung der Kaufmotive von Frauen. ■ Sie nutzen die erarbeiteten Informationen um in der Beratung mit agree21Beratung-Privat für Ihre Kundinnen einen Mehrwert zu schaffen in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“. 	Termin 13.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer FVA Preis 400,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Müller
Inhaltsschwerpunkte	Sie erhalten Antworten auf die Fragen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist die Situation der Frauen in der gesetzlichen Rentenversicherung? ■ Was sind die wichtigen Details und Fehlerquellen in der Renteninformation? ■ Welche für die Beratung wichtigen Fachdetails gibt es zu den Rentenarten der gesetzlichen Rentenversicherung (gesetzliche Altersrente, gesetzliche Erwerbsminderungsrente, gesetzliche Hinterbliebenenrenten)? ■ Welche Stolpersteine gibt es bei der Vorsorge (Scheidung/Pflege/Mini-Job/Kindererziehung/...)? ■ Wann kaufen Frauen? ■ Wie kann ein Mehrwert in der Beratung mit agree21Beratung-Privat in den Bedarfsfeldern „Für das Alter vorsorgen“ und „Einkommen und Familie absichern“ geschaffen werden? 	Buchen

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliches Know How zum Thema Absicherung ■ Fachliches Know How zum Thema Vorsorge ■ Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen ■ Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen 	Ort -
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer QAV
		Preis 600,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 29.04. - 30.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 630,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchung

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
		Termin 28.10.2025
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dieter Baumann
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	
		Buchten

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC ■ Kundenberatung ■ Marktmitarbeiter/innen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG ■ Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur ■ Möglichkeit der Umsetzung 	Ort -
		Anmelde-Nummer WUWG
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	von 10:00 - 11:30 Uhr	

Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in der Praxis

Zielgruppe	Kundenberater*innen A, B, C	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Auffrischung des Fachwissens zum Thema Rentenanlagen sowie Praxistipps zur Bestandsbearbeitung sowie Neugeschäft.		Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ volkswirtschaftliche Sicht auf das Thema Zins ■ Entwicklungen in den Beständen v. a. Mischfonds ■ Argumentationen und Handlungsempfehlungen für Bestandskunden Auswirkungen auf Altersvorsorge Riester ■ Ideen für die Ansprache für Neugeschäft ■ Exkurs Steuer: Ausschüttungen und Vorabpauschale 		Ort -
			Anmelde-Nummer GWE
			Preis 400,00 €
			Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.		Termin 08.12. - 09.12.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Potenziale erkennen und entfalten ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen ■ Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Aktives Empfehlungsmanagement 		Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer AKE
			Preis 790,00 €
			Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
			Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
			Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten	

Genossenschaftliche Überzeugungskraft: Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Serviceberater 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 15.07. - 16.07.2025</p> <p style="text-align: center;">Ort Beilngries-Paulushofen</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer GEK</p> <p style="text-align: center;">Preis 600,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p style="text-align: center;">Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wiederaufbau/Stärkung von Kundenbeziehungen ■ Professionelle Konkurrenzabwehr ■ Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung/ genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt stellen. ■ durch aktive Kommunikation überzeugen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nutzenorientiert argumentieren. ■ Zielorientierte Kommunikation unter Berücksichtigung von Verhaltensprofilen ■ Mit Widerständen umgehen ■ Preisverhandlungen aktiv führen und überzeugen ■ Mit dem Kunden wieder ins Gespräch kommen ■ Konkurrenzangebote professionell kontern ■ Fresh Money akquirieren ■ Durch genossenschaftliche Beratung/Werte überzeugen 	
Hinweis	Dieses Seminar bieten wir auch als Inhouse-Seminar an.	

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin 24.09.2025</p> <p style="text-align: center;">Ort Digital</p> <p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WRIE</p> <p style="text-align: center;">Preis 160,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p style="text-align: center;">Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchen</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 1,5 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" gem. BelWertV angerechnet. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVVT</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 12.11.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

Zielgruppe	Servicemitarbeitende	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 30.01. - 31.01.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer IEP</p> <p>Preis 650,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Bahar Cokgezen</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	Dieses Seminar bietet erfahrenen Service-Mitarbeitenden frische Impulse und innovative Strategien, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Durch praxisorientierte Übungen erhalten Sie das Rüstzeug, um Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Derzeitiger Stand des Service und die Herausforderungen ■ Aktuelle Trends und Innovationen im Service ■ Veränderungen im Kundenverhalten ■ Vertiefung der Kundenorientierung und Methoden für eine stärkere Kundenbindung ■ Auffrischung und Erweiterung der Kommunikationsfähigkeiten ■ Emotionale Intelligenz im Service und wie sie gestärkt werden kann ■ Wiederholung und Vertiefung von Bankthemen wie mobileBanking 	

Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking Berater ■ Individualkundenbetreuer ■ Vermögensplaner ■ Stiftungsberater/Stiftungsmanager 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 24.02.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer STMA</p> <p>Preis 420,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Chris Fojuth</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen ■ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die unterschiedlichen Stiftertypen und Stiftungs- sowie Ersatzformen ■ Entwicklung des Stiftungswesens "damals und heute" ■ Stiftungsgründungsprozesse ■ Stiftungsberatung als neues Geschäftsfeld – Implementierung des Stiftungsthemas in der Bank ■ Stiftungsspezifische Vermögensanlagen ■ Anlagestrategien und Anlagerichtlinien ■ Haftungsthemen in der Stiftungsarbeit ■ Stiftungsrecht und Stiftungssteuerrecht ■ Rechnungslegung ■ Mittelverwendung ■ Rücklagenbildung ■ Stiftungsaufsicht und Finanzamt 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Seminar lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche/Fragen mit. 	

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

Zielgruppe	Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken (oder solche, die es werden wollen)	Organisatorisches Termin 17.02. - 19.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer LBE Preis 1.100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Hafenrichter, Katharina Schrempf Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Verkaufstricks: Kunden begeistern & Verträge abschließen Kundenberatung: Vertrauen aufbauen und individuell beraten Wertpapier-Wissen: Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert erklären können 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Wertpapier 1x1: Was sind die Dinger eigentlich? Verkaufstechniken: So überzeugst Du (fast) jeden Kunden Kundenberatung: Auf Augenhöhe verkaufen 	
Hinweis	Methoden: <ul style="list-style-type: none"> Vorträge: kurz & knackig Fallstudien: lernen aus praxisnahen Fällen Rollenspiele: Übung macht den Meister Workshops: gemeinsam besser werden Challenges: intrinsische Motivation und Ehrgeiz wecken 	

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Quer- und Wiedereinsteiger Servicekundenberater Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin 24.02. - 25.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer ABZ Preis 700,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Armin Westermeier weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die Teilnehmenden beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen Die Teilnehmenden setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend Die Teilnehmenden lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen Zusätzlich lernen die Teilnehmenden effiziente Methoden im Bereich Fragetechniken, Moderation und Einwandbehandlung kennen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Kunden- und vertriebsorientierte Anwendung der Vorgänge im Bereich „Genossenschaftliche Beratung“ Erfolgreicher und abschlussorientierter Umgang mit den Assistenten „Vermögen anlegen/ansparen/optimieren“ Neue Anwendungen im BWS: VR-Finanzcheck und Altersvorsorge Praxisnahe Übungen zu den Anwendungen Anmoderation und zielgerichtete Fragetechniken im Kundengespräch mit Einsatz der Vorgänge und Assistenten 	
Hinweis	Um den bestmöglichen Lernerfolg zu erzielen, bitten wir Sie, die eigenen Bankenendgeräte mitzubringen.	

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

Erfolgreich arbeiten als Agent im KSC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Serviceberater ■ Mitarbeiter im KSC 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erweitern Ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen ■ Ihnen fällt es leicht, in Konfliktgesprächen souverän mit anspruchsvollen Kunden umzugehen ■ Sie steigern Ihren Vertriebserfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei Ihren Kunden 	Termin 25.03. - 28.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Standards und Individualität im Inbound-Call vereinen ■ Wohlfühlatmosphäre mit Worten und aktivem Zuhören gestalten ■ Einheitliche Botschaften mit Sprache, Stimme und Körper senden ■ Kundengespräche strukturieren und führen ■ Perspektivwechsel für die richtigen Fragen zur richtigen Zeit ■ Im Arbeitsalltag: Meine Stärken und Herausforderungen als KSC-Agent ■ Kunden im Vertriebsservice überzeugen: Outbound und aktive Kundenansprache ■ Wieso Outbound und aktive Kundenansprache wichtig für alle ist ■ Nutzen des Angebotes kundenorientiert formulieren ■ Wie Einwände zum stärksten Argument für mein Angebot werden ■ Signale der Kunden erkennen und nutzen ■ Gesprächsübungen ■ Herausfordernde Situationen: Beschwerden, Emotionen und Unerwartetes im KSC ■ Herausforderungen als Geschenk ■ Der Einfluss meiner Trigger, Treiber und Werte ■ Reklamationen und Beschwerden: Gesprächsstruktur und Situationsanalyse ■ Deeskalation mit der richtigen Fragetechnik, Selbstoffenbarung und Abgrenzung ■ Das Gespräch mit den einzelnen Beschwerdetypen führen 	Ort Beilngries
Hinweis	Dieses Seminar können Sie auch als Vor-Ort-Maßnahme in Ihrer Bank durchführen.	Anmelde-Nummer ADC
		Preis 1.250,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Signalerkennung bei Inbound-Kontakten: Aktive Ansprache und Generierung von Abschlüssen

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Qualitätsstandards in der Kommunikation im telefonischen Kundenkontakt zum Aufbau und zur Pflege einer engen Kundenbeziehung. Außerdem werden Vertriebschancen erkannt und genutzt, die sich aus Inbound-Kontakten ergeben: <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon ■ Die Teilnehmer nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance, sprechen aktiv unter Verwendung von Kundennutzenargumenten an und tätigen Abschlüsse ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten 	Termin 11.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der erste Eindruck am Telefon ■ Die eigene Stimme als persönliches Wirkungsmittel kennen, pflegen und gekonnt einsetzen (Tipps und praktische Übungen hierzu) ■ Die Wirkung von Sprache: positive Ausdrucksweise zur Schaffung einer guten Atmosphäre ■ Gesprächsstandards am Telefon kennen und umsetzen ■ Signalerkennung und professionelle Ansprache: Inbound-Kontakte für den aktiven Verkauf nutzen (anhand von Praxisbeispielen) ■ Beherrschen und Anwenden von Kundennutzenformulierungen, um Kunden zum Abschluss zu führen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WPSK
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der Outbound-Telefonie

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiches und kompetentes Telefonieren im Outbound ■ Steigerung der Erfolgsquote bei der Vereinbarung von Kundenterminen ■ Strukturiertes Vorgehen, Erhöhung der Effizienz in der Outbound-Telefonie ■ Souveräner Umgang mit Einwänden um zum Ziel zu kommen 	Termin 24.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Besonderheiten und Herausforderungen der Outbound-Telefonie ■ Professionelle Vorbereitung von Telefonaten ■ Das strukturierte Outbound-Gespräch: Gesprächsphasen und was in den einzelnen Phasen wichtig ist ■ Tipps zur Erstellung von Gesprächsleitfäden für Outbound-Aktionen ■ Erfolgsfaktoren für eine gelungene Ansprache ■ Beherrschen von Techniken zur Nutzenformulierung ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WOT
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches Termin 22.10.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WHST Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Andrea Schmidl Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die Teilnehmer können professionell mit Beschwerden umgehen und lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung zu nutzen Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis Die Teilnehmer erhöhen ihre Fähigkeit, sich auf die emotionale Ebene des Kunden einzustellen und mit dieser professionell und einfühlsam umzugehen Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr und stellen somit das positive Image der Bank sicher Sie lernen Methoden kennen, wie sie unangenehme Situationen und Stressmomente für sich verarbeiten können um psychisch stabil zu bleiben 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Hintergründe verstehen: Wie Reklamationen entstehen und warum Kunden ungehalten und aufbrausend reagieren Methoden zur Deeskalation und strukturiertes Vorgehen zur Problemlösung Häufige Fehler bei kritischen Situationen Was tun bei Eskalation und persönlichen Angriffen? Reklamationen als Instrument zur Kundenbindung nutzen Umgang mit schwierigen Kunden am Telefon: Kundentypen und die passende Kommunikation Verarbeitung von negativen Erlebnissen und Stresssituationen in der Alltagspraxis: Methoden zum Abbau von Stress zur Erhaltung der persönlichen Resilienz 	

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches Termin 18.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WDWB Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Blendinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen Praxisorientierung und Fallbeispiele 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´t´s Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven Austausch 	

ABG-Webinar: Mit dem VR FinanzCheck erfolgreich im Vertrieb

Zielgruppe	Mitarbeiter im KSC/KDC Serviceberater Kundenberater	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ strategisches Grundverständnis für das Gesamtprojekt KundenFokus ■ Verstehen von Zusammenhängen und Schnittstellen ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmen-Planung 	Anmelde-Nummer WVFC
		Preis 280,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielbild und aktueller Projektstand im Gesamtprojekt KundenFokus ■ Handlungsfelder und Unterstützungsmöglichkeiten im Projekt Erfolgreiche Ansprache- und Fragetechniken <p>-Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR FinanzCheck</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	Dieses Webinar bitten wir auch als Inhouse-Maßnahme an.	

Vertriebliche Umsetzung des VR-FinanzCheck

Zielgruppe		Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Technische Sicherheit in der praktischen Umsetzung des VR-FinanzChecks ■ Motivierender und kundenorientierter Einsatz ■ Zielorientierte Analyse und Steigerung der Cross-Selling-Quote ■ Erfolgreiche Methodik bei Widerständen ■ Verbindliche Umsetzung, nachhaltige Vorgehensweise und Maßnahmenplanung 	Termin -
		Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreiche Absprache- und Fragetechniken ■ Vertriebsorientierte Umsetzung der Analyse mit dem VR-FinanzCheck ■ Grundlegendes Fachwissen zu den jeweiligen Beratungsthemen ■ Emotionale Ansprache der Themenfelder (Storytelling) ■ Überzeugende Methodik im Umgang mit Widerständen ■ Fachlicher Input ■ Training mit Fallstudien 	Anmelde-Nummer WVU
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 11.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WUSV Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Müller weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen praxisnahe Tipps zum Umgang mit schwierigen Situationen in der Videoberatung. ■ Sie lernen Methoden zur Einwandbehandlung. ■ Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmern über Ihre Erfahrungen aus. 	
Inhaltsschwerpunkte	Die Videoberatung stellt an Mitarbeiter neue Herausforderungen. Wie schaffe ich es die Aufmerksamkeit meines Kunden im digitalen Kanal zu binden? Wie gehe ich mit Einwänden gegen die digital-persönliche Beratung um? Wie erkläre ich Kunden technische Hürden? Auf diese und weitere Fragen finden Sie gemeinsam mit Michaela Müller in unserem Webinar Antworten.	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie erhalte und halte ich die Aufmerksamkeit des Kunden? ■ Wie gehe ich mit Kundeneinwänden souverän um? ■ Wie bekomme ich meine eigene Nervosität in den Griff? ■ Wie meistere ich technische Pannen und den Umgang mit schwierigen Kunden? 	

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

Zielgruppe	Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.	Organisatorisches Termin 16.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WZKV Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Michaela Müller weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training ■ Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video 	
Inhaltsschwerpunkte	Den Berater auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten der Bank erreichen? Probleme bequem von zu Haus aus klären – statt in der Filiale? Auf offene Fragen schnell eine Rückmeldung bekommen? Genau damit können Sie bei Ihren Kunden punkten. Denn Videoberatung vereint Kundennähe durch einen persönlichen regionalen Ansprechpartner mit der Flexibilität digitaler Kommunikationswege.	
	Was braucht es hierfür? Neben den technischen Voraussetzungen vor allem kompetente Mitarbeiter, die Service und Beratung digital erlebbar machen. In unserem Webinar bekommen Sie wertvolle Tipps für einen authentischen digitalen Auftritt. Praxisnah bespricht Michaela Müller mit Ihnen, wie Ihre Körpersprache im Video wirkt, wie Sie Ihre Stimme optimal einsetzen und wie Sie visuell auftreten.	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wie ist meine Einstellung? - Grundhaltung und Perspektivwechsel ■ Wie wirke ich? - Wirkung der Körpersprache durch Mimik und Gestik ■ Wie nutze ich meine Stimme optimal? – bewusster Einsatz der Stimme ■ Was strahle ich aus? - Eigen- und Fremdwahrnehmung ■ Praxisübungen 	

ABG-Webinar: Videoservice in der Filiale, Videochat und Videoberatung im KSC/KDC

Zielgruppe	<p>KSC-/KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die im Videoservice (z.B. über VR-SISY) oder in der Videoberatung tätig sind bzw. tätig werden</p> <p>Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Vertrieb, die gegenwärtig oder zukünftig in der Videoberatung tätig sind.</p>	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 23.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVBZ</p> <p>Preis 295,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souveränes Auftreten in der Kommunikation über den Videokanal ■ Erhöhung der Servicekompetenz ■ Professionelle Gesprächsführung im Einklang mit der Technik und dem Kunden 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorteile des Videoservice/der Videoberatung ■ Anforderungen an den Mitarbeiter ■ Rahmenbedingungen und Umfeld ■ "Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt": Umsetzung im Videoservice ■ Gezielter Einsatz von Mimik und Gestik im Videoservice/in der Videoberatung ■ Stimme, Sprache und Kommunikation ■ Optimale Kleidung: Welche Accessoires, Farben und Muster erzielen vor der Kamera die gewünschte Wirkung? Farbpsychologie ■ Der rote Faden für videounterstützte Beratungen ■ Aufbau einer persönlichen Beziehung zum Kunden trotz räumlicher Distanz ■ Kritische Situationen meistern, Herausforderungen in der Praxis 	
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

Onlineseminar: Beratung im digitalen Zeitalter - Was wird durch KI wichtiger?

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Servicekundenberater ■ Privatkundenberater ■ Individualkundenberater ■ Firmenkundenberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.04.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVEP</p> <p>Preis 400,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden entwickeln einen Wettbewerbsvorteil, indem sie lernen, welche Fähigkeiten in der Beratung aufgrund künstlicher Intelligenz (KI) an Bedeutung gewinnen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung und Funktionsweise der Künstlichen Intelligenz (KI) ■ Der Einfluss von KI auf die Kundenberatung ■ Zukunft der Beratung im digitalen Zeitalter ■ Neue Rollen und Fähigkeiten von Beratern 	

Erfahrungsaustausch KSC

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leitende ■ KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion ■ Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diskussion aktueller, praktischer Fragen des KSC ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Digitalisierung ■ Gemeinsame Lösungsentwicklung ■ Gewinnung von neuen Ideen 	Termin 12.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Fragestellungen ■ Praxisfälle der Teilnehmer ■ Neue Lösungsimpulse ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmer 	Ort Beilngries
Hinweis	Sie haben nun die Möglichkeit, Termine auch einzeln zu buchen	Anmelde-Nummer EAKSC
		Preis 260,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQEM
		Preis 2.250,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 13.02. - 17.02.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung 	Anmelde-Nummer QM1
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen 	Preis 875,00 €
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 09.10. - 10.10.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung 	Anmelde-Nummer QM2
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen 	Preis 590,00 €
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchten

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<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>20.10.2025</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Digital</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>QM3</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>300,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Andrea Meier</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Dozent(en)</td> <td>Andrea Schmidl</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div> </td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	20.10.2025	Ort	Digital	Anmelde-Nummer	QM3	Preis	300,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier	Dozent(en)	Andrea Schmidl	<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>	
Organisatorisches																				
Termin	20.10.2025																			
Ort	Digital																			
Anmelde-Nummer	QM3																			
Preis	300,00 €																			
Ansprechpartner	Matthias Regnat																			
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier																			
Dozent(en)	Andrea Schmidl																			
<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>																				
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 																			
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riester-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 																			
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 																			

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr style="width: 100%;"/> <p style="text-align: right;">Termin 21.10.2025</p> <p style="text-align: right;">Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer QM4</p> <p style="text-align: right;">Preis 300,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p style="text-align: right;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p style="text-align: right;">Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
---	--	---	---	--

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

<p>Zielgruppe</p>	<p>Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im Kundenkontakt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater / Privatkundenberaterinnen ■ Baufinanzierungsberater / Baufinanzierungsberaterinnen ■ Firmenkunden- / Gewerbekundenberater /- beraterinnen ■ Servicekundenberater / Servicekundenberaterinnen ■ KDC-Mitarbeiter / KDC-Mitarbeiterinnen 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.05.2025</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Verhaltenstendenzen erkennen ■ Persönliche Stärken und Schwächen herausarbeiten ■ Einschätzung der Kundenpersönlichkeit ■ Überzeugend und abschlussorientiert argumentieren je nach Kundentyp ■ eigenes Kommunikationsverhalten reflektieren und Handlungsbedarf ableiten ■ Souveräner Umgang mit verschiedenen Charakteren im Verkaufsgespräch ■ Steigerung des Vertriebserfolges ■ Verbesserung der Kommunikation im Team 	<p>Anmelde-Nummer PSZ</p> <p>Preis 420,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Persönlichkeitsmerkmale eines Verkäufers <ul style="list-style-type: none"> • Auswirkungen der eigenen Persönlichkeit auf den Verkaufserfolg • Erarbeiten des individuellen Persönlichkeitsprofils • Entwicklung von Strategien, um den Verkaufserfolg mit diesem Wissen zu steigern ■ Eigenes Verhalten verstehen und steuern: Aufdecken von unbewussten Glaubenssätzen aus unserer Kindheit ■ Erkennen von Kundencharakteren ■ Kundenmotive kennen und entsprechend argumentieren ■ Gesprächsförderer anwenden, Gesprächsstörer kennen und vermeiden ■ Hintergründe unserer Kommunikation verstehen und für die Praxis nutzen 	<p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe.“ Die (Aus-)Wirkung der Stimme am Telefon und in der Beratung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen im telefonischen Kundenkontakt ■ KSC-/ KDC-Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen, die an ihrem wichtigsten Wirkungsmittel arbeiten möchten ■ Berater / Beraterinnen 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>In diesem Modul erweitern die Teilnehmer ihr Wissen um die Wirkung der Stimme im telefonischen Kundenkontakt. Sie lernen, wie sie ihre Sprechweise gezielt trainieren können, um vom Kunden positiv wahrgenommen zu werden und einen souveränen Eindruck zu hinterlassen. Außerdem erfahren sie in praktischen Übungen, wie sie sprechen sollten, um langfristig „bei Stimme zu bleiben“.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erweitern ihre Kompetenz für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon. ■ Sie steigern einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden. ■ Sie überzeugen durch professionelles Auftreten. ■ Sie wissen, wie sie ihre Stimme schonen, um sich ihre Resilienz langfristig zu erhalten. <ul style="list-style-type: none"> ■ Die Wirkung der eigenen Stimme erkennen ■ Stimme erzeugt Stimmung ■ Sprechweise optimieren ■ Bei Stimme bleiben: Tipps um die Resilienz zu stärken ■ Kritische Situationen durch den bewussten Einsatz der Sprechweise entschärfen ■ Missverständnisse in der Kommunikation ■ Viele praktische Übungen 	Ort Digital
Hinweis	Referentin ist Frau Andrea Schmidl	Anmelde-Nummer WSDA
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		Buchen
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WKSS</p> <p>Preis 220,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p>Buchten</p>
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referentin: Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin 	

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>	Termin 31.03. - 10.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 	Ort Beilngries
Hinweis	Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).	Anmelde-Nummer EQSC
		Preis 2.350,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen ■ Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen ■ Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz 	Termin 13.01. - 17.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche ■ Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit ■ Training ganzheitliche Beratung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSL
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung. ■ Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen. ■ Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um. ■ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung. 	Termin 17.02. - 21.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen ■ Anlageprodukte der Serviceberatung ■ Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität ■ Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern ■ Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ "MeinInvest" ■ Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSG
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	Termin 17.03. - 21.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsweltes "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSAV
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen ■ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound ■ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	Ort -
		Anmelde-Nummer WEAM
		Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 17.02. - 18.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 29.09. - 30.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service ■ Mitarbeitende im KSC ■ Mitarbeitende in der Beratung 	Organisatorisches
		Termin 27.03. - 28.03.2025
		Ort Beilngries
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen breiten Baukasten an Methoden, um in jeder Situation kundenorientiert handeln zu können und erlernen dadurch, wie man eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbaut. Diese Erkenntnisse werden Ihnen den Einstieg in Ihre ersten erfolgreichen Kundengespräche ermöglichen. ■ Sie erlernen den praxisorientierten Umgang mit dem Kunden. Es werden alltägliche Praxissituationen und Praxisfälle behandelt. Darüber hinaus wird ausreichend Raum für jegliche Fachfragen gegeben. 	Anmelde-Nummer CAQ
		Preis 650,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vom Kennenlerngespräch zu einer langfristigen Kundenbeziehung ■ Signalerkennung und Ansprache des Kunden am Service, am Telefon, sowie in der Beratung ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln wie z.B. Erhöhung der Kontoführungsgebühren ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgang mit Kundenbeschwerden ■ Wie verhalte ich mich in schwierigen Kundengesprächen am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Servicestandards am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Wie setze ich in meinem Arbeitsalltag die richtigen Prioritäten ■ Organisiertes und selbständiges Arbeiten ■ Wie baue ich eine langfristige und loyale Kundenbindung auf 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Christian Kargl
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Telefonwerbung – Umsetzung nach §7a UWG

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter/innen und Verantwortliche KSC/KDC ■ Kundenberatung ■ Marktmitarbeiter/innen 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren die rechtlichen Voraussetzungen des § 7a UWG ■ Hinweis auf die Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur ■ Möglichkeit der Umsetzung 	Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Darstellung der rechtlichen Anforderungen nach § 7a UWG ■ Informationen über die neuen Anforderungen bezüglich der Dokumentation und Aufbewahrung der Einwilligung in die Telefonwerbung ■ Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde ■ Umsetzungshinweise 	Anmelde-Nummer WUWG
		Preis 200,00 €
Hinweis	von 10:00 - 11:30 Uhr	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.	Termin 24.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	Ort Digital
Hinweis	Herr Dr. Schießer GVB	Anmelde-Nummer WDU
	Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH	Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießer
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC ■ Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb ■ Innenrevision und Beschwerdemanagement 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erfahren aktuelle Themen und Rechtsprechung ■ Sie lernen den Umgang mit Beschwerden und Präventionsmaßnahmen 	Termin 27.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Darstellung der Haftung bei Onlinebanking-Betrug ■ Mitwirkungs-/Schadensminderungspflichten der Bank ■ Aktuelle Rechtsprechung zu verschiedenen Fallkonstellationen <ul style="list-style-type: none"> • Zur Frage der Autorisierung einer Zahlung • Zur groben Fahrlässigkeit • LG Heilbronn zur starken Kundenauthentifizierung ■ Risiken und Präventionsmöglichkeiten, insbesondere im KSC/KDC ■ BGH zum „Mitwirken“ an illegalem Glückspiel 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WOBB
		Preis 320,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchten

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

Zielgruppe	Service-mitarbeitende	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Dieses Seminar bietet erfahrenen Service-Mitarbeitenden frische Impulse und innovative Strategien, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Durch praxisorientierte Übungen erhalten Sie das Rüstzeug, um Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Derzeitiger Stand des Service und die Herausforderungen ■ Aktuelle Trends und Innovationen im Service ■ Veränderungen im Kundenverhalten ■ Vertiefung der Kundenorientierung und Methoden für eine stärkere Kundenbindung ■ Auffrischung und Erweiterung der Kommunikationsfähigkeiten ■ Emotionale Intelligenz im Service und wie sie gestärkt werden kann ■ Wiederholung und Vertiefung von Bankthemen wie mobileBanking 	
		Termin 30.01. - 31.01.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer IEP
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches Termin 06.10. - 07.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EVS Preis 790,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Christ Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	

Private Banking für Unternehmerfamilien

Zielgruppe	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen: Private Banking, Vermögensberatung, Vermögensmanager Firmenkunden, Generationenmanagement sowie deren Führungskräfte	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer PBUN Preis 890,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die persönlichen Ansprüche und Bedürfnisse eines Unternehmers und seiner Familie und wissen diese gezielt zu bedienen. ■ Sie verstehen die Besonderheiten in Familienunternehmen und bringen sich strategisch optimal in Stellung für eine nachhaltige Beratung und Kundenbeziehung. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Unternehmer im Privatkunden – der Privatkunde im Unternehmen <ul style="list-style-type: none"> • Was sind die Grundsätze und Besonderheiten des erfolgreichen Vermögensmanagements für Unternehmerfamilien? • Welches sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für ein nachhaltig ertragreiches Private Banking für Unternehmer? ■ Den Unternehmer verstehen, privat und geschäftlich. <ul style="list-style-type: none"> • Warum trennen Unternehmer ihre privaten und geschäftlichen Bankbeziehungen? • Wie kann eine strategische Kundenanalyse und optimierte Gesprächsvorbereitung effektiv und zeiteffizient umgesetzt werden? ■ Ein schmaler Grat, souverän gemeistert <ul style="list-style-type: none"> • Wie geht man als Beraterin oder Berater damit um, wenn das eigene Institut auf der Firmenseite ins Risiko geht, während Wettbewerber das risikolose Provisionsgeschäft auf der Vermögensseite abgreifen? • Von Krieg bis Zinsanstieg: Welche Risiken und immensen Chancen ergeben sich aus den aktuellen Rahmenbedingungen und wie können diese ideal genutzt werden? ■ Als Private-Banking-Berater: Potenziale erkennen und nutzen <ul style="list-style-type: none"> • Wie überzeuge ich Firmenkundenberater, dass sie mich mit zum Kunden nehmen? • Wie führe ich als Private Banker Gespräche mit Unternehmern erfolgreich? • Welche Cross-Selling-Ansätze gibt es und wie spricht man den Unternehmer gewinnbringend auf sein Vermögens- und Generationenmanagement an? 	
Hinweis	Dozent: Dirk Wiebusch, Geschäftsführer (Institut für UnternehmerFamilien)	

Vertriebschancen und notwendige Veränderungen im Private Banking

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorstände ■ Leiter Private Banking und Vermögensverwaltung ■ Leiter Privatkundenbank, Vertriebsleiter 	Organisatorisches Termin 27.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer PBVV Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Dieter Baumann Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Den Wandel vom Anlagespezialisten / Produktverkäufer zum Dienstleister vorbereiten, um bisherige Erträge abzusichern und alternative Ertragsquellen zu generieren. ■ Erkennen von Vertriebschancen aus möglichen Dienstleistungsangeboten (Family Office) ■ Diskussion und Praxiserfahrungsaustausch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking - eine Branche verändert sich ■ Standortbestimmung der bisherigen Aktivitäten im Vergleich ■ Dienstleistungsalternativen für ihre PB- Privatkunden mit Fokus auf die „künftige“ Zielgruppe der Unternehmer ■ Praxiserprobte Umsetzungshilfen 	

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 30.10. - 31.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer POK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Isabelle R. Munde Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	

Onlineseminar: Unternehmensgelder akquirieren und strukturiert anlegen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking Berater ■ Firmenkundenberater ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erkennen der Bedürfnisse des Unternehmenskunden ■ Vermittlung einer strukturierten Ansprache ■ Optimierung der Vermögensstruktur des Unternehmenskunden 	<p style="text-align: center;">Termin 10.03. - 11.03.2025</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unternehmenskunden in der Vermögensbetreuung ■ Bedarfserkennung beim Unternehmenskunden ■ Vorbereitung und Ansprache ■ Die Risk Policy des Kunden ■ Produktauswahlprozess für Unternehmenskunden ■ Professioneller Portfoliomanagementprozess aus Firmenkundengesichtspunkten 	<p style="text-align: center;">Ort Digital</p>
		<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer UGA</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 790,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p>
		<p style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;">Buchten</p>

ABG-Webinar: Unternehmer und Immobilien – die Jahrhundert-Chance erkennen, verstehen und nutzen

Zielgruppe	<p>Das Webinar richtet sich an Führungskräfte, Berater/innen und Mitarbeiter/innen aus den Bereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Firmenkunden ■ Private Banking, Vermögensmanagement und Generationenmanagement 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten ein grundlegendes Verständnis darüber, wieso das bedeutsame Thema Immobilien komplett neu gedacht wird. ■ Im Webinar erfahren Sie, wie das Wohnen heute und in Zukunft aussieht und was die entscheidenden Faktoren für eine attraktive Miete und Rendite sind und sein werden. ■ Es wird anschaulich und praktisch vermittelt, wieso Immobilien – finanziell gesehen – in Zukunft nicht mehr immobil sein werden. Und was dies für Sie und Ihre (Ziel-)Unternehmerkunden bedeutet. ■ Sie erhalten Kenntnis darüber, wie Familienunternehmern und Unternehmerfamilien auf diesen Wandel reagieren und mit welchen strukturellen Maßnahmen innerhalb Ihres Finanzinstituts Sie sich ideal in Stellung bringen. ■ Sie bekommen alle relevanten Werkzeuge an die Hand, um daraus hochgradig effektive Gesprächsansätze abzuleiten, um nachhaltig mehr Erträge und eine stärkere Kundenbindung mit Unternehmern zu erzielen. 	<p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WUI</p> <p>Preis 250,00 €</p> <p>Ansprechpartner Bernd Orthmann</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wohnen heute, morgen und übermorgen <ul style="list-style-type: none"> • Wie wohnt man heutzutage und in Zukunft? • Wie müssen Immobilien gestaltet sein, um noch Mieter oder Käufer anzulocken? • Wohnen Mieter und Käufer lieber in der Innenstadt, in den Außenbezirken oder sogar gleich auf dem Land? • Kann es aufgrund der geänderten Wohngewohnheiten wirklich zu einem Immobiliencrash kommen? ■ Ihre Unternehmerkunden denken um <ul style="list-style-type: none"> • Worauf wird bei der Investition in Immobilien besonders geachtet? • Was wird sich daran in Zukunft ändern? • Was sollten Sie als Finanzberater beachten, wenn Sie Unternehmerkunden im Immobilienbereich erfolgreich beraten möchten? ■ So ergreifen Sie die Jahrhundert-Chance <ul style="list-style-type: none"> • Wie können Finanzdienstleister Immobilien neu denken? • Mit welchen Gesprächsansätzen kommen Sie ideal mit Unternehmern dazu ins Gespräch? • Auf welche Immobilientrends gilt es, sich jetzt zu fokussieren? • Welche immensen Ertragspotentiale schlummern in diesem Wandel und wie können Sie geweckt sowie genutzt werden? 	
Hinweis	<p>Dozent: Dirk Wiebusch (Geschäftsführer und Gründer des Instituts für Unternehmerfamilien IFUF)</p>	

Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen Privatkundengeschäft / Vermögensberatung / Private Banking

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Individualkundenberater ■ Vermögensberater ■ Private Banking Berater ■ Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking ■ erfahrende Privatkundenberater 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wir alle verhandeln täglich, ob wir wollen oder nicht. Erkennen Sie Verhandlungssituationen und lernen Sie Verhandlungen mit den richtigen Werkzeugen erfolgreich zu gestalten. ■ Stärken Sie Ihre persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlung mit Kunden. ■ Erreichen Sie bessere und ertragreichere Kundenbeziehungen durch die Verbesserung Ihrer persönlichen Fähigkeiten in der Verhandlungsexzellenz. ■ Ruhe in der Verhandlung bewahren, spontan zielgerichtet agieren und den Umgang mit persönlichen "Angriffen" meistern. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verhandlungskonzepte im Überblick. ■ Anwendung von Verhandlungsinstrumenten und -taktiken in Kundengesprächen. ■ Grundlegende Charakterisierung der Zielgruppe(n) im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking unter Verhandlungsaspekten. ■ Meistern Sie mit Ihrem persönlichen Verhandlungsleitfaden und Ihrem Instrumentenkasten zielsicher jede Verhandlungssituation. ■ Lösung des Spannungsfelds zwischen Sicherung der Beziehung und Erreichung von persönlichen und betrieblichen Verhandlungszielen. ■ Im Alltag kommen wir unvorbereitet in Verhandlungssituationen - lernen Sie damit sicher umzugehen. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.07. - 31.07.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer TEP</p> <p>Preis 1.300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Stefan Kapusta</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---	--	--

ABG-Webinar: Inflation als Vertriebsansatz nutzen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden erhalten fundierte fachliche Informationen zum Thema "Inflation", die sie direkt für den Vertrieb nutzen können. ■ Im Kundenkontakt reagieren die Teilnehmenden souverän und überzeugend. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <p>1. Inflation zwingt zum Handeln</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und Inflationserwartungen ■ Auswirkung von Inflation auf die Kapitalmärkte <p>2. Wie nutze ich das "Inflationsgespenst" für den Vertrieb?</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die außergewöhnlich hohe Inflation und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Wie gehe ich aktuell mit dem Kunden um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Vorbereitung und Ansprache ■ In den Kunden hineinversetzen: Was treibt ihn an? ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Kommunikationsplan für Kundengespräche 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 28.02.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WIVN</p> <p>Preis 210,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Predrag Popovic</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---	--	--

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ börseninteressierte Mitarbeiter 	Organisatorisches Termin 07.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WBHT Preis 250,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic Buchen
Ihr Nutzen	<p>Die Teilnehmenden verstehen die logischen Zusammenhänge der Marktgeschehnisse und können die Bedeutung des irrationalen Verhaltens der Kunden und Marktteilnehmenden einordnen.</p> <p>Sie lernen welche Rolle die Psychologie an den Finanzmärkten spielt.</p> <p>Die Teilnehmenden können sich irrationales Verhalten und seine Auswirkungen auf Finanzentscheidungen anhand menschlicher Verhaltensweisen erklären und typisches Fehlverhalten in der Wertpapieranlage vermeiden helfen.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten (verursacht durch Corona, Inflation, Kriege, etc.) ■ Außergewöhnliche Finanzmarktphänomene und deren Auswirkungen auf das Kundenverhalten ■ Verhaltensanomalien und ihre Ursachen ■ Kognitionen in der Finanzpsychologie ■ Auswirkungen auf Finanzentscheidungen ■ Wie gehe ich mit dem Kunden aktuell um? ■ Grundlagen der Kommunikationspsychologie ■ Irrationales Verhalten beim Kunden ■ Systematische Fehler beim Anlageverhalten ■ Selektive Informationswahrnehmung, -Verarbeitung und -Bewertung ■ Subjektive Bewertung erlebter Gewinne und Verluste ■ Vermeidung von Panikverläufen und Beendigung der Sparpläne ■ Sichere Argumentation und überzeugendes Auftreten beim Kunden 	
Hinweis	Dieses Webinar ist auch als Inhouse-Webinar buchbar	

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches Termin 05.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WGEP Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Manuela Vogel weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	Termin 25.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Aktuelles aus der Anlagepraxis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte <p>2. Festverzinsliche Anlagepapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer MBM
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchten

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 29.04. - 30.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 630,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchten

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin 28.10.2025
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Ort Beilngries Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Dieter Baumann
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	Buchen

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>	Ort Beilngries
	<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 	Anmelde-Nummer PBA
		Preis 880,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Predrag Popovic
		Buchten

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privat- und Individualkundenbetreuer ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 10.01.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WIGR</p> <p>Preis 250,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Predrag Popovic</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid #ccc; border-radius: 10px; padding: 5px;">Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Seit einigen Jahren gilt das Investmentsteuergesetz. Die geänderten Regelungen haben zu umfassenden Änderungen bei der Besteuerung beim Anleger und beim Investmentfonds geführt.</p> <p>In den letzten Jahren entstanden für den Anleger aufgrund der Niedrigzinsphase keine oder kaum steuerpflichtige Vorabpauschalen. Aufgrund des deutlichen Zinsanstiegs wird sich das jedoch erstmals für die Ermittlung der Vorabpauschale Anfang 2024 ändern und auf Anlegerebene größere Steuerzahlungen auslösen.</p> <p>Im Mittelpunkt unseres Webinars steht die Auffrischung der systematischen Darstellung der Regelungen nach dem Investmentsteuerreformgesetz. Unser Webinar verschafft Ihnen einen Überblick und zeigt auf, weshalb auch die Teilfreistellungsregelung zukünftig stärker bei der Auswahl von Fonds beachtet werden sollte.</p>	
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Investmentsteuerreform</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Ertragsströme bei Fonds nach Investmentsteuerreform ■ Auswirkungen auf verschiedene Fondstypen ■ Besteuerung auf Fondsebene <p>2. Besteuerung auf Anlegerebene</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Berechnung der Teilfreistellung ■ Ermittlung der Vorabpauschale ■ Verständliche Darstellung der Vorabpauschale und ihrer Berechnungsmethodik ■ Berechnung der Veräußerungsgewinne ■ Praxisbeispiele <p>3. Übergangsregeln nach Investmentsteuerreform</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Berechnung von Veräußerungsgewinnen für Käufe von Privatanlegern vor 2009 ■ Praxisbeispiele 	

A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und erfolgreich kommunizieren

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater ■ Private Banking Berater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.12. - 09.12.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer AKE</p> <p>Preis 790,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
Ihr Nutzen	Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eigene Potenziale erkennen und entfalten ■ Eigene Stärken kennenlernen und gezielt im Vertrieb anwenden ■ Kommunikativ überzeugen und den Gegenüber mit einer Sog-Persönlichkeit überzeugen ■ Erfolgreicher Umgang mit Herausforderungen und Hindernissen ■ Die Wirkung von Mimik, Gestik und Sprache kennen ■ Aktives Empfehlungsmanagement 	

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 24.09.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRIE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 1,5 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" gem. BelWertV angerechnet. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVVT</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking <p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot <p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 12.11.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ erfahrene Serviceberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden entdecken die vielfältigen Möglichkeiten und Chancen der Asset-Klasse Edelmetalle. ■ Die Teilnehmenden verstehen das Potenzial von Edelmetallen in der Vermögensberatung. ■ Die Teilnehmenden erhalten wichtige Hintergrundinformationen zum Produkt Edelmetall . 	Termin 07.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Teil 1: Geschichte und Edelmetallprodukte</p> <p>Teil 2: Produktdetails, Differenzierung der Edelmetalle sowie Edelmetalleigenschaften</p> <p>Teil 3: Preisbildung, Edelmetallförderung und Beratungsansätze</p> <p>Teil 4: Edelmetalle als Asset Klasse, Asset Allocation</p>	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EDVM
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christian Holderried
		Buchten

Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking Berater ■ Individualkundenbetreuer ■ Vermögensplaner ■ Stiftungsberater/Stiftungsmanager 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen ■ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema 	Termin 24.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die unterschiedlichen Stiftertypen und Stiftungs- sowie Ersatzformen ■ Entwicklung des Stiftungswesens "damals und heute" ■ Stiftungsgründungsprozesse ■ Stiftungsberatung als neues Geschäftsfeld – Implementierung des Stiftungsthemas in der Bank ■ Stiftungsspezifische Vermögensanlagen ■ Anlagestrategien und Anlagerichtlinien ■ Haftungsthemen in der Stiftungsarbeit ■ Stiftungsrecht und Stiftungssteuerrecht ■ Rechnungslegung ■ Mittelverwendung ■ Rücklagenbildung ■ Stiftungsaufsicht und Finanzamt 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Seminar lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche/Fragen mit. 	Anmelde-Nummer STMA
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Chris Fojuth
		Buchten

Erfahrungsaustausch für Private Banker

Zielgruppe	Beratende aus dem Private Banking	Organisatorisches Termin 08.04.2025 Ort Grainau Anmelde-Nummer EKPB Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Buchen
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ moderierter Austausch ■ Diskussion aktueller Themen und praktische Fragen zum Bereich Private Banking ■ Erfahrungsaustausch zum Thema Private Banking ■ Tipps und Tricks aus erster Hand ■ Gewinnung neuer Ideen für eine optimale Betreuung der Private Banking Kunden 	
Hinweis	Senden Sie gerne vorab aktuelle Fragestellungen per E-Mail an lisa.schneider@abg-bayern.de.	

Mit 7 Fokusthemen Firmenkunden top beraten und mit smarter Eigenorganisation Erträge und vertriebsaktive Zeit steigern

Zielgruppe	Führungskräfte und Beratende aus Oberer Mittelstand, Mittelstand, Unternehmenskunden, Firmenkunden, Gewerbekunden sowie Private Banking, Vermögensmanagement	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer EMFK Preis 490,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen, welche entscheidenden 7 Fokusthemen Ihre Unternehmer aktuell beschäftigen. ■ Sie erhalten Lösungen und Impulse zur Risikofrüherkennung sowie Chancen für mehr Ertrag auf Unternehmensseite (FiKu) und im privaten Vermögen des Unternehmers (VermMgt/PB). ■ Sie bekommen Impulse dazu, welche vertrieblichen Potenziale es gibt und wie Sie aus Fokusthemen wie Digitalisierung, Fachkräftemangel oder ESG & Nachhaltigkeit echte Erträge schöpfen können. ■ Sie erhalten praktische, direkt anwendbare Empfehlungen für Ihr Zeitmanagement und Ihre Eigenorganisation, um mehr vertriebsaktive Zeit zu ermöglichen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die 7 Fokusthemen verstehen und anwenden <ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsmodelle, Digitalisierung, ESG & Nachhaltigkeit, Fachkräftemangel, Unternehmens- und Vermögensnachfolge, Privatvermögen, Asset & Family Protection • Fallbesprechungen und Anwendungen ■ Mit Profi-Zeitmanagement und -Eigenorganisation zu mehr vertriebsaktiver Zeit <ul style="list-style-type: none"> • E-Mail-Management und Posteingangsorganisation • Persönliches Zeitmanagement und Terminplanung • Proaktives Kundenmanagement • Organisation und Vorbereitung von Kundengesprächen • Optimierung interner Besprechungen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dozent: Dirk Wiebusch, Gründer und Geschäftsführer Institut Für Unternehmerfamilien ■ Bitte eigenen Laptop mit VPN Zugang mitbringen, im Idealfall schon mit MS365/Outlook etc. ausgestattet. 	

Privatkundenbank Weiterbildung

Spezialwissen aufbauen

Onlineseminar: Green Finance - Nachhaltigkeit in der Praxis

Zielgruppe	Führungskräfte & Spezialisten aus dem gehobenen Privatkundengeschäft/ Private Banking, Mitglieder des Hausmeinungsausschusses	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Nachhaltigkeit und nachhaltige Kapitalanlagen sind die aktuellen Schlagworte im Finanzumfeld. Nachhaltige Investieren wird zum Megatrend und zielt darauf ab, positive Veränderungen im sozialen Bereich und im Umweltschutz herbeizuführen, ohne den finanziellen Aspekt aus den Augen zu verlieren. Auch müssen sich immer mehr Marktteilnehmer aufgrund neuer regulatorischer Anforderungen und des Wettbewerbsumfeldes intensiv mit dieser Thematik auseinandersetzen. In diesem Seminar werden ein strukturierter Überblick und eine breite Wissensbasis über das zukunftsorientierte Feld der nachhaltigen Investments vermittelt. Die Teilnehmer werden befähigt, professionell mit den neuen Herausforderungen im Kundengeschäft umzugehen und sich ergebende Marktchancen aktiv zu nutzen.	Termin 15.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Nachhaltiges Investment eigentlich? <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltigkeitskriterien CSR, ESG, SRI • Treiber für die Entwicklung des Nachhaltigen Investments • Zielgruppen und Produkte ■ Nachhaltigkeitskriterien und -ratings <ul style="list-style-type: none"> • Methodik und Anwendung • Nachhaltige Geschäftsmodelle • Unterschiede und Grenzen des Ratings • Regulatorisches Umfeld • Nachhaltigkeitsbezogene Anforderungen u.a. der EbAV-II-Richtlinie ■ Vergleich Nachhaltigkeitsindizes: Was unterscheidet sie, und was haben sie gemeinsam? <ul style="list-style-type: none"> • Erläuterung ausgewählter Indizes • Green- und Social-Bonds: Klimaschutz am Kapitalmarkt • Bewertung nachhaltiger Aktien und Anleihen 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer GFNP
		Preis 460,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Dozent(en) Predrag Popovic		
		Buchen

Abgeltungsteuer im Wertpapiergeschäft kompakt – Grundlagen und Funktionsweise

Zielgruppe	Mitarbeitende der Marktfolge Wertpapierabwicklung / Passiv sowie Privatkundenberater / Vermögensberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertiefende Einführung in die Grundlagen und Funktionsweise der Abgeltungsteuer ■ Festigung und Erweiterung des Fachwissens über die Besteuerung von Kapitalerträgen 	Termin 22.09. - 23.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Systematik der Abgeltungsteuer und Abgrenzung zum alten Kapitalertragssteuerrecht ■ Ertrags- und Verlustverrechnung, Anrechnung ausländischer Quellensteuer ■ Sparer-Pauschbetrag und NV-Bescheinigung ■ Grundzüge der Investmentsteuerreform 2018 ■ steuerliche Behandlung von Depotüberträgen und ausgewählten Kapitalmaßnahmen ■ Besonderheiten bei Ertragszahlungen ■ aktuelle gesetzliche Neuerungen ■ Karenzzeit und Ehegattenverlustverrechnung ■ Steuer- und Verlustbescheinigungen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer AWG
		Preis 800,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchen

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung		Termin 24.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 		Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer OEMB
			Preis 420,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
			Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Dozent(en) Tassilo Brockert	
		Buchen	

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung		Termin 09.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 		Ort Digital
			Anmelde-Nummer WOEM
			Preis 220,00 €
			Ansprechpartner Maximilian Höfler
			Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Dozent(en) Erik Laasner	
		Buchen	

ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress

Zielgruppe	Alle diejenigen, die sich durch ihre Arbeit oder durch Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt fühlen und daher Handwerkszeug und Unterstützung zur Bewältigung suchen.	Organisatorisches Termin 22.10.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WKSS Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Andrea Schmidl Buchen
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer setzen sich mit ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslöser auseinander. Anschließend lernen sie unterschiedliche Methoden zum Stressabbau und Prävention kennen, die praxisnah und erprobt sind. Sie sichern somit ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen ■ Realistische Zeitplanung als Tool zur Stressminimierung 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referentin: Andrea Schmidl <ul style="list-style-type: none"> • Trainerin (IHK) • Psychologischer Berater, Personal- und BusinessCoach • Entspannungstrainerin 	

"Ladies' special!" Erfolgsfaktor Persönlichkeit: Hol das Beste aus Dir raus

Zielgruppe	Exklusiv für Frauen! Mitarbeiterinnen, die ihre persönliche Wirkung und ihr Auftreten weiterentwickeln möchten.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LSP Preis 730,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Nehmen Sie sich eine Auszeit vom Arbeitsalltag und erleben Sie einen Intensiv-Workshop, in dem es zwei Tage lang nur um Sie geht. Darum, wie Sie Ihre Stärken stärken, wie Sie Ihr Profil schärfen und wie Sie Ihre Persönlichkeit so richtig zum Strahlen bringen. Die Teilnehmerinnen erleben und erkennen, wie sie in der Praxis ihre Stärken und ihre persönlichen Wirkungsmittel erfolgreich einsetzen. Sie erhalten neue Ideen und Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, so dass sie sowohl beruflich als auch im privaten Bereich durch souveränes und sicheres Auftreten überzeugen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erster & letzter Eindruck ■ In Kontakt kommen - vorstellen, begrüßen, bekannt machen ■ Small Talk und Gesprächsführung ■ Individuelle Farb- und Stilberatung mit Wow-Effekt - wie Sie Ihren Typ unterstreichen ■ Praxisbaustein Tischkultur - souveräner Auftritt als Gast und Gastgeberin 	

Psychologie kompakt für Kundenberater

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.	Organisatorisches Termin 30.10. - 31.10.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer POK Preis 800,00 € Ansprechpartner Irina Weber Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler Dozent(en) Isabelle R. Munde Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag ■ Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Modell der Transaktionsanalyse – Geschichte und Hintergrund ■ Ich-Zustände und Rollen – Selbstbild/Fremdbild ■ Transaktionen – offene und verdeckte Kommunikation ■ Beziehungsanalyse – was bindet, was trennt? ■ Verhalten und „Spiele“ ■ Transaktionsanalyse – Praxis im Beratungsalltag 	

ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs)

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter und wertpapierinteressierte Mitarbeiter.	Organisatorisches Termin 17.09.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WAWP Preis 220,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Blendinger Buchen
Ihr Nutzen	Sie erhalten durch das Webinar: <ul style="list-style-type: none"> ■ ein Grundsatzverständnis zum Themenfeld ETFs ■ einen Überblick über die Unterschiede zwischen aktiven und passiven Fonds ■ Lösungsansätze für mögliche Kundeneinwände 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ ETF Grundlagen (Was ist es? / Wie funktioniert es?) ■ EFT / ETC Unterschiede ■ Vor- und Nachteile zu gemanagten Fonds ■ Argumentationshilfen in der Beratung 	

Nachhaltigkeitsforum

Zielgruppe	Führungskräfte und Nachhaltigkeitsverantwortliche	Organisatorisches Termin 19.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer NHF Preis 430,00 € Ansprechpartner Julia-Sophie Maier Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler Dozent(en) Martina Stutz, Sabrina Wolf, Susanne Bergius, Marco Berger, Meinrad Ettengruber, Carsten Walch, Lena Meinzer, Anke Dembowski
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten tiefgreifende Informationen zum Thema Nachhaltigkeit z.B. durch den GVB sowie die Verbundpartner. ■ Ebenfalls können Sie sich einen Eindruck aus den Praxisberichten "Nachhaltigkeit" anderer Genossenschaftsbanken verschaffen. ■ Zudem können Sie Fragen stellen, um aktuelle Problemstellungen zu besprechen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Impulsvortrag Klimawandel mit Fragerunde ■ Status Quo und Ausblick zum Handlungsprogramm Nachhaltigkeit ■ ESG-Score und Risikosteuerung ■ Erfahrungsaustausch ■ Nachhaltige Finanzierungsgrundsätze & Anlagekriterien ■ Pilotprojekt Wesentlichkeitsanalyse im Rahmen der CSR-Berichterstattung ■ Praxisbeispiele, Unterstützungsleistungen und Ausblick 	

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches Termin 05.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer WGEP Preis 420,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Manuela Vogel weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Buchen

Onlineseminar: Lebensbalance finden – der Weg zu Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg

Zielgruppe	Alle Bankmitarbeiter	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer LWG Preis 370,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	Der stressige Alltag im Berufsleben sowie im Privaten fordert jeden Einzelnen immer mehr. Erkennen Sie Ihre persönlichen Stressoren und analysieren Sie diese. Verschiedene Entspannungsstrategien können Ihnen helfen, kurze Ruhemomente in Ihren Tag zu integrieren, um wieder eine Balance zu erreichen. Nehmen Sie hilfreiche Tipps mit, um mit mehr Gelassenheit den Alltag zu meistern.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Stress? ■ Körperliche Reaktionen auf Belastungssituationen ■ Individuelle Stressanalyse: Eigene Stressverstärker herausfinden ■ Work-Life-Balance: innere Zufriedenheit und Gelassenheit herstellen ■ Analyse der eigenen Lebensbalance ■ Alles unter einen Hut bringen: (Teilzeit-)Arbeit und Anforderungen aus dem privaten Bereich meistern ■ Bewältigungsstrategien zur Verminderung von kurzfristigem und langfristigem Stress ■ Schnell umsetzbare Entspannungsübungen 	

Onlineseminar: Modernes Bond Management – Fresh Up Zins- und Anleihenmärkte

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ Wertpapierspezialisten 	Organisatorisches Termin 25.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer MBM Preis 430,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Predrag Popovic
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erkennen warum Anleihen keine langweiligen Anlagemöglichkeiten sind. ■ Sie setzen sich aktiv mit der Thematik Zins- und Anleihemarkt auseinander und erkennen die Potentiale. ■ Sie erkennen neue Argumente für Ihre Kundengespräche. 	
Inhaltsschwerpunkte	1. Aktuelles aus der Anlagepraxis <ul style="list-style-type: none"> ■ Zinsstrukturkurven aktuell ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte 	
	2. Festverzinsliche Anlagepapiere <ul style="list-style-type: none"> ■ Ausgestaltung von Anlagepapieren ■ Sensitivitätsparameter im Bondmanagement ■ Die klassische Duration im Bondmanagement ■ Zinsrisikosteuerung mit der Modified Duration ■ Anlagepolitik und Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds 	
	3. Moderne Anleiheprodukte im aktuellen Marktfenster <ul style="list-style-type: none"> ■ Der Vorteil strukturierter Anlageprodukte ■ Aktuelle Anleiheprodukte im Vergleich (Bonitätsabhängige Anleihen, Zinsstrukturen, Inflationsindexierte Anleihen, ...) ■ Analyse der Chance-Risiko-Profile 	

Buchten

Onlineseminar: Anleihen und Zinsen - Wie beeinflussen Zinsen die Wertentwicklung von Anleihen?

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberater ■ Privatkundenberater ■ Mitarbeiter Vertriebsmanagement ■ erfahrene Serviceberater 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: center;">Termin 20.02.2025</p>	
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie werden mit den Grundlagen des Anleihen Geschäfts vertraut. ■ Die Unterschiede der Ertragskennziffern lernen Sie zu erkennen. ■ Sie erlangen ein Verständnis für die Zusammenhänge der Marktgeschehnisse. 		<p style="text-align: center;">Ort Digital</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>1. Grundlagen des Anleihen Geschäfts</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bedeutung von Anleihen ■ Ausstattungsmerkmale von Anleihen ■ Emittentengruppen festverzinslicher Wertpapiere <p>2. Kennziffern (Zinsen und Rendite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Analyse festverzinslicher Wertpapiere ■ Wichtige Kennzahlen ■ Chancen und Risiken von Anleihen <p>3. Beurteilen und Verstehen der Geschehnisse an den Finanzmärkten</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Was ist Inflation? ■ Inflationsprognosen und -erwartungen ■ Auswirkung von Zinsveränderungen auf die Kapitalmärkte ■ Anlagepolitik und ■ Investmentstrategien von Geldmarkt- und Rentenfonds <p>4. Sonderformen von Anleihen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Floater (Floating Rate Notes) ■ Inflationsindexierte Anleihe ■ Genussscheine ■ Kündbare Stufenzinsanleihe 		<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer AUZ</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 430,00 €</p>	
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p>	
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>	
		<p style="text-align: center;">Dozent(en) Predrag Popovic</p>	
		<p>Buchen</p>	

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 29.04. - 30.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 630,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchten

Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Private Banking Berater ■ Individualkundenbetreuer ■ Vermögensplaner ■ Stiftungsberater/Stiftungsmanager 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen ■ Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema 	Termin 24.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die unterschiedlichen Stiftertypen und Stiftungs- sowie Ersatzformen ■ Entwicklung des Stiftungswesens "damals und heute" ■ Stiftungsgründungsprozesse ■ Stiftungsberatung als neues Geschäftsfeld – Implementierung des Stiftungsthemas in der Bank ■ Stiftungsspezifische Vermögensanlagen ■ Anlagestrategien und Anlagerichtlinien ■ Haftungsthemen in der Stiftungsarbeit ■ Stiftungsrecht und Stiftungssteuerrecht ■ Rechnungslegung ■ Mittelverwendung ■ Rücklagenbildung ■ Stiftungsaufsicht und Finanzamt 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das Seminar lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche/Fragen mit. 	Anmelde-Nummer STMA
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Chris Fojuth
		Buchten

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen"

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikoscheue Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	Termin 07.04. - 10.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente: <ul style="list-style-type: none"> • Bankschuldverschreibungen • Verzinsliche Wertpapiere • Anleihen mit variablem Zinssatz • Kapitalschutzzertifikate • Investmentfonds • Offene Immobilienfonds ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer WP2
		Preis 1.500,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Armin Westermeier
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchten"/>

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen"

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikobehaftete Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	Termin 10.02. - 13.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle verzinsliche Wertpapiere • Aktien • Zertifikate mit Teilabsicherung • Aktienanleihen • Investmentfonds 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer WP3
		Preis 1.500,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Armin Westermeier
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchten"/>

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen"

Zielgruppe	In der Anlageberatung tätige Mitarbeiter, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „spekulativen Anlageformen“ erlangen möchten.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Im Vordergrund steht die Vermittlung der erforderlichen fachlichen und rechtlichen Wertpapiersachkunde. Ziel ist es neues Wertpapierwissen zu erlernen und/oder das vorhandene Wissen zu vertiefen. Die Teilnehmer erhalten eine Qualifizierung gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen". Durch die Ausstellung des BeraterPasses Individualkundenbetreuung ist diese Qualifizierung 3 Jahre gültig.	Termin 24.03. - 27.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Fremdwährungsanleihen • Spezielle Zertifikate • Spezielle Investmentfonds ■ Aktuelle Steuerthematik ■ Rechtliche Grundlagen in der Anlageberatung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Depotstrukturierung ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer WP4
Hinweis	Die Teilnehmer absolvieren im Nachgang zum Seminar, innerhalb von 2 Wochen, den BeraterPass Onlinetest. Wenn dieser erfolgreich abgeschlossen ist, wird der VR BeraterPass Wertpapiere ausgestellt und ist für 3 Jahre gültig.	Preis 1.500,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Armin Westermeier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Serviceberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 2.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikoscheue Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Serviceberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 28.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Serviceberatung“: <ul style="list-style-type: none"> • Verzinslichen Wertpapiere (Anleihen) • Bankschuldverschreibungen / Bundeswertpapiere • Zertifikate mit Kapitalschutz / Garantie • Investmentfonds • Investmentfonds allgemein • Offene Immobilienfonds • Grundlagen der Anlage in Aktien 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer 1BP2
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Philipp Vogel
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Privatkundenberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 3.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "risikobehaftete Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Privatkundenberatung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 20.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Privatkundenberatung“: <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle verzinsliche Anleihen • Aktien • Zertifikate mit Teilabsicherung • Discountzertifikate • Aktienandienungsanleihen • Zertifikate mit variabler Rückzahlung • Investmentfonds - auch in Fremdwährung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer 1BP3
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Stefan Blendinger
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Buchten

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Individualkundenbetreuung" mit Verlängerungsanspruch der RK4.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Individualkundenbetreuung ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 13.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Individualkundenbetreuung“: <ul style="list-style-type: none"> • Spezielle Anleihen / Fremdwährungsanleihen • Spezielle Aktien (insbesondere marktenge Nebenwerte) • Spezielle Zertifikate mit Teilabsicherung • Discountzertifikate • Aktienandienungsanleihen • Spezielle Investmentfonds mit erhöhter Risiko- / Renditestruktur 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer 1BP4
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Stefan Blendinger
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	Buchten

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

Zielgruppe	Kundenberater der Produktkategorie "Wertpapierspezialist" mit Verlängerungsanspruch der RK5.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde und qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "Wertpapierspezialist" erneut. Durch die Ausstellung des BeraterPasses Wertpapierspezialist ist diese Qualifizierung für weitere 3 Jahre gültig.	Termin 29.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung im Wertpapiergeschäft ■ Rechtliche Grundlagen der Anlage- und Vermögensberatung ■ Umsetzung von MiFID II im Beratungsprozess ■ Volkswirtschaftliche Grundlagen im Überblick ■ Grundzüge des Portfoliomanagements ■ Ansatz zur Vermögensstrukturierung ■ Markteinschätzung mit Hilfe geeigneter Researchmaterialien ■ Training anhand praxisorientierter Beispiele ■ Steuerliche Grundlagen ■ Marktmissbrauch und Geldwäsche ■ Funktionsweise und Risiken der Finanzinstrumente „Wertpapierspezialist“: <ul style="list-style-type: none"> • Optionen und Futures • Dach – Hedgefonds • Spezielle Zertifikate • Spezielle Aktien • Spezielle Investmentfonds 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer 1BP5
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Peter Stuckert
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten im Nachgang zum Update-Seminar den VR-BeraterPass Wertpapiere ausgestellt, sofern eine Qualifizierung über GenoPE oder ein Erlangungsseminar in der jeweiligen Risikoeinstufung erfolgt ist.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen für Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung privater Kreditengagements 	Termin 03.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verfahren des Immobilienerwerbs <ul style="list-style-type: none"> • Grundstückskaufvertrag und Erwerb; Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung des Grundbuchs für die Grundschuld und Grundbuchverfahren • Bestandteile des Grundbuchs und Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundschuldssicherheit • Erbbaurecht • WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtliche Besicherung <ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld; Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer FPI3
		Preis 320,00 €
		Ansprechpartner Christian Mosandl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Volker Bücherl
Hinweis	<p>Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung".</p> <p>Für die fachliche und kommunikative Grundlagenqualifizierung, insbesondere junger Mitarbeiter, empfehlen wir den Entwicklungsweg zum Zertifizierten VR-PrivatkreditSachbearbeiter.</p>	
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;"> Buchen </div>

VR-FinanzierungsPass II - Fachwissen Immobilien-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

Zielgruppe	1. Tag für Neueinsteiger, Firmen- und Gewerkekundenberater, Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	1. Tag: Erleichterung des Einstieges in die komplexere Bonitätsanalyse für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen bei privaten Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden 2. und 3. Tag: Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden	Termin 26.05. - 28.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	1. Tag: <ul style="list-style-type: none"> ■ Schnellindikation von Gewerkekunden und Geschäftsführern über wesentliche Merkmale als Grundlage für die weiterführende Beurteilung. Vermittlung von Grundlagenwissen im Firmenkundengeschäft zum leichteren Einstieg in die Bonitätsprüfung. ■ Erkennen von wichtigen Positionen mit deren Auswirkungen auf die Kapitaldienstberechnung sowie relevanten Kennzahlen als Vorbereitung für die komplexere Analyse im Finanzierungspass II. 2. und 3. Tag: <ul style="list-style-type: none"> ■ Jahresabschlussanalyse <ul style="list-style-type: none"> • Aspekte der Jahresabschlussanalyse, Neuerungen in der Rechnungslegung • Besonderheiten einzelner Bilanzpositionen, Wichtige Kennzahlen und Bilanzkritik • Besonderheiten in der Analyse von Kapital- und Personengesellschaften und Einzelunternehmen • Nachhaltige Kapitaldienstberechnung, ■ Betriebswirtschaftliche Auswertungen <ul style="list-style-type: none"> • Datev und Ihre Auswertungen, Bestandteile einer Datev-BWA • Aussagekraft einer BWA ■ Bonitätsprüfung bei nicht bilanzierenden Gewerkekunden <ul style="list-style-type: none"> • Wesen und Aufbau der Liquiditätsrechnung, Auswertung der Unterlagen • Besonderheiten der Bonitätsprüfung Die steuerlichen Grundlagen und "Spezielle Kreditsicherheiten" (Bürgschaft, Abtretung Verpfändung und Sicherungsübereignung) werden im Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten" vermittelt und sind nicht Gegenstand im Seminar!	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer FP11
		Preis 950,00 €
		Ansprechpartner Christian Mosandl
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Andreas Ackermann
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten
Hinweis	Die Teilnehmer erhalten kostenfrei den Studienbrief "Praxisgerechte Beurteilung von gewerblichen Sicherheiten", Bonitätsprüfung: Jahresabschlussanalyse" und "Bonitätsprüfung" zu den Themen: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung und Sicherungsübereignung Dieses Modul kann auch vor dem Finanzierungspass I besucht werden, die Reihenfolge spielt keine Rolle! NEU ab 2025: Das Seminar kann für Einsteiger 3 Tage und für MA mit Vorkenntnissen 2 Tage gebucht werden, bitte bei der Buchung bei den Bemerkungen ergänzen! Bitte beachten: in 2024 ist nur eine Buchung für 2 Tage möglich!	

ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu den Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 24.03.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WFP11 Preis 420,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Martin Christ weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen rechtlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen ■ Kenntnisse zur Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers nach §§ 505 a-d BGB und §18 Abs. 2 KWG 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB und § 18 Abs. 2 KWG ■ Der Begriff „Verbraucher“ ■ Regelungen zu den Immobilier- und Allgemein-Verbraucherdarlehensverträgen ■ Die Kreditberatung ■ Vorvertragliche und vertragliche Informationspflichten ■ Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen ■ Besonderheiten bei Koppelungs- und Bündelungsverträgen ■ Besondere Vertriebsformen: Fernabsatz, Außengeschäftsraumverträge ■ Besonderheiten bei Überziehungskrediten 	
	Pro Webinar ist die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der VR-FinanzierungsPass - Modul 1 besteht aus zwei Webinarterminen inkl. Wissenstest ■ Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei das Lernprogramm "Verbraucherdarlehensverträge incl. der Neuerungen zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie" ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters bzw. VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung. 	

ABG-Webinar: Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobilier-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des Finanzierungspasses I

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater, Firmen-und Gewerbekundenberater	Organisatorisches Termin 10.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WFP12 Preis 220,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Christian Scharrer weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilier ■ Verbraucherdarlehen für Wohnbaufinanzierungsberater privater Kreditengagements 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einschlägige Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen ■ Darlehensarten und deren Besonderheiten ■ Erfordernisse einer vollständigen Kundenanalyse ■ Praxisbeispiele unter Berücksichtigung besonderer Fördermöglichkeiten ■ Technische Darstellung und verkäuferische Aspekte in agree21 mit Hinweisen zum Kundenprotokoll ■ Grundwissen für die Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern ■ Grundwissen zur grundpfandrechtlichen Besicherung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung 	
	Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-WohnbaufinanzierungsBeraters oder langjährige Berufserfahrung 	

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPASSES I

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 05.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WFPI3 Preis 220,00 € Ansprechpartner Christian Mosandl Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Martin Christ weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Aktualisierung der erforderlichen fachlichen Grundlagen für die Vergabe von Immobilien-Verbraucherdarlehen.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verfahren des Immobilienerwerbs <ul style="list-style-type: none"> • Grundstückskaufvertrag und Erwerb • Vormerkung und Auflassung ■ Organisation und Funktionsweise von Grundbüchern <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung und Bestandteile des Grundbuchs • Eintragungen in Abteilung II • Sicherheitenansatz bei Grundsichsicherheit • Erbbaurecht und WEG - Wohneigentum ■ Grundpfandrechtlche Besicherung <ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Vorschriften für Hypothek und Grundschuld • Sicherungsgrundschuld ■ Zusätzliche Besicherung und deren Bewertung: Bürgschaft, Abtretung, Verpfändung ■ Grundzüge der Beleihungswertermittlung ■ Grundlagen zu Kreditprodukte und der üblicherweise mit ihnen angebotenen Nebenleistungen 	
	Bei diesem Webinar ist zusätzlich die Absolvierung eines Wissenstests über VR-Bildung verpflichtend.	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer erhalten zum Webinar kostenfrei den Studienbrief "Grundlagen der Beleihungswertermittlung" ■ Voraussetzung: Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau ■ Empfehlung: Erfolgreicher Abschluss des Entwicklungsweges VR-PrivatkreditSachbearbeiters oder langjährige Berufserfahrung. 	

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkundenberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie lernen eine anleger- und anlagegerechte Kundenberatung aufzubauen und präsentieren unter Berücksichtigung der Risikobereitschaft und Wünsche des Kunden optimale Lösungen für die Themen Vermögensanlage, Vorsorge und Absicherung. Sie können die unterschiedlichen Zielgruppen für die Themen Vorsorge und Absicherung sensibilisieren. Sie entwickeln individuelle Konzepte zur Altersvorsorge, Einkommenssicherung und Hinterbliebenenvorsorge. 	Termin 24.02. - 27.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Vermögen braucht Struktur, die richtigen Allokationsvorschläge nach Assetklassen und Risikobereitschaft Welche Produktvorschläge der Privatkundenberatung passen zu den verschiedenen Kundentypen und Szenarien im Bereich Vermögen und Vorsorge Depots und Vermögensanlagen kundenorientiert optimieren und strukturieren Vorsorgesituationen kundengerecht analysieren und die passenden Lösungen nutzenorientiert anbieten; inkl. Nachhaltigkeit 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> Beratermappe mit Verkaufshilfen zu den verschiedenen Altersvorsorgeprodukten und aktuellen Produktinformationen ggf. Tablet mit digitalen Visualisierungen/Verkaufshilfen Taschenrechner Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer VAV
		Preis 1.400,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Onlineseminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Privatkundenberatung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erarbeiten und festigen Ihre fachlichen und steuerlichen Grundlagen in den Bereichen Absicherung und Vorsorge und können die unterschiedlichen Zielgruppen für diese Themen sensibilisieren. 	Termin 10.02. - 11.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Ihren Mitarbeitenden werden relevante Informationen zu den Bereichen Altersvorsorge, Absicherung und Vorsorge vermittelt. In Form von Gruppenarbeiten, werden sich die Teilnehmenden intensiv mit ausgewählten Produkten auseinandersetzen. 	Ort Digital
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer LJV
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienabteilung und Einsteiger im Immobilienbereich	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Grundlagen des Berufsbildes Immobilienmakler. ■ Sie entwickeln die Basisorganisation für Ihre Maklertätigkeit. ■ Sie erwerben Wissen in den Bereichen Objekteinkauf, Besichtigungsmanagement und Marketing. 	Termin 07.04. - 11.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Objekteinkauf ■ Besichtigungsmanagement ■ Marketing insbesondere Homepage, Social Media ■ Bauträgervermarktung ■ Vermeidung von Haftungsfällen ■ Konfliktmanagement ■ Checklisten, Prozessablaufpläne 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte bringen Sie zum Seminar mit: <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsunterlagen (Exposés, Marketingprospekte, Flyer etc.) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 20 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und 10 Stunden für Versicherungsmakler ein. ■ Referent: Diplom-Immobilienwirt, Dipl. Sachverständiger Stefan Wartzack 	Anmelde-Nummer VMI
		Preis 2.210,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Buchten

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung (Allianz)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung ■ Privatkundenbetreuung und des Private Bankings ■ Wertpaperspezialist 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Termin 29.04. - 30.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Absicherung und Vorsorge im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung ■ Fachliches Update im Rahmen der vertrieblichen Ansprache ■ Signalerkennung und mögliche Ansprachen in Form von Trainings ■ Umgang mit verbaler und non-verbaler Kommunikation ■ Umgang mit Einwänden und Vorwänden 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AVR
		Preis 630,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Hans-Jörg Braß, René Kirchheimer
		Buchten

Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V)

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking Berater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögenssicherung der Kunden- und Geldbestände ■ Ertragspotenziale über dem Durchschnitt ■ Umsetzungsmöglichkeiten und Absatzpotenziale entdecken ■ Austausch und Aufbau eines Netzwerkes unter den Teilnehmenden und Referenten ■ Marktpositionierung und Konkurrenzabwehr durch einzigartiges Berater Know-How 	Termin 05.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Moderne Gesprächsgestaltung im Bereich der Vermögensweitergabe ■ Selbstbestimmte Vermögensübertragung zu Lebzeiten ■ Kundenbedürfnisse erlebbar machen und sichtbar befriedigen ■ Bearbeitung von Praxisbeispielen ■ Sinnvoller Umgang mit Vollmachten und Betreuungsregelungen ■ Schutz vor Liquiditätsverlusten 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dieses Seminar wird von der R+V Versicherung durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer WGEP
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Manuela Vogel
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 15.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 26.05. bis 27.05.2025 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 15.05.2025 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 900,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christian Scharrer
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 		
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.		
			Termin 08.05. - 09.05.2025
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer TFW
		Preis 590,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler	
		Buchten	

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 		
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 		
			Termin 04.06. - 06.06.2025
			Ort Grainau
			Anmelde-Nummer TFW2
		Preis 650,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchten	

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater ■ Individualkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe ■ Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze ■ Nutzen der Möglichkeiten des agree21 	Termin 02.07. - 03.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Praxis- und kundenorientierte Ansprachekonzepte ■ Prüfung der Geldanlage ■ Optimierung der Altersvorsorge ■ Verlässliches Zusatzeinkommen für den Ruhestand ■ Versicherungspolicen auf dem Prüfstand ■ Immobilien gezielt entschulden ■ Ganzheitliche Beratung und Betreuung mit dem VR-Finanzplan Premium ■ Die Bedarfssfelder der VR-Premium-Kunden ■ Passende Lösungen für die individuellen Bedürfnisse der 50-Plus-Generation ■ Verkaufshilfen/Produktpalette nach Bedarfssfeldern ■ Altersspezifische Kommunikationsverhalten 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSZ
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebschancen dieser Zielgruppe erkennen und umsetzen ■ Zielgerichtet und erfolgreich junge Leute ansprechen ■ Langfristige Bindung junger Kunden an die Bank durch gezielte Betreuung und moderne Technik ■ Erkennen und Erfahren: was treibt junge Leute an ■ Begeisterung für Geno-Banken entwickeln ■ Methoden und digitale Lösungen für junge Kunden ■ Sicherer und abschlussorientierter Einsatz von Medien und Banking Apps 	Termin 17.07. - 18.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fragetechniken und Ansprachestrategien für Berufseinsteiger, Ausgelernte etc. ■ Die Motive junger Leute ■ Erfragen von Zielen, Wünschen und Motiven ■ Visualisierungstechniken ■ Einsatz von agree21 und weiteren modernen Techniken im Gespräch ■ Banking Apps, digitales Angebot der Geno-Banken ■ Was leisten Geno-Banken für die jungen Kunden 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer VSJ
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Armin Westermeier
		Buchten

Update Vertriebst raining

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberater 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 31.03. - 02.04.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VAH1</p> <p>Preis 1.000,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil. Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert. Sie erkennen Abschlussignale der Kunden besser. Sie erhalten technische sowie vor allem methodische Hilfestellungen und Praxistipps zum Einsatz der Assistenten „Vorsorge und Absicherung“ und „Vermögen“ in der Kundenberatung. Sie können die Mehrwerte der einzelnen Bausteine der genossenschaftlichen Beratung erkennen und setzen diese nachhaltig und erfolgreich in der Kundenberatung ein. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Die Nutzung der unterschiedlichen Kommunikationsebenen Abschlussorientierung von Beginn an "Falltüren" erkennen und umgehen Die Kraft der Sprache Informationen kundengerecht vermitteln Transparenz und Offenheit im Verkaufsgespräch Umgang mit Annahmen und Vermutungen Sensibel für Abschlussignale 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Bitte bringen Sie Ihre in Beratungsgesprächen eingesetzten Verkaufshilfen/Beraterordner mit. Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Privatkundenberatung Individualkundenbetreuer Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.09. - 23.09.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VAH3</p> <p>Preis 780,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Armin Westermeier</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Erfahrungsaustausch im Bereich Vorsorge- und Vermögensberatung mit langjährigen, erfolgreichen Beratern aus unterschiedlichen Banken Erfolgreiche Ansprachestrategien und Nutzen von Vertriebschancen im aktuellen Marktumfeld Einsatz effizienter Visualisierungstechniken im Kundengespräch Abschlussorientierter Einsatz des Vorgangs "Genossenschaftliche Beratung" sowie der Assistenten "Vermögen optimieren" und "Vorsorge" 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Aktualisierung und neueste Entwicklungen im Bereich Vorgang und Assistenten Visualisierungstechniken Gedankenaustausch und Erfahrungen Aktuelles Marktumfeld und Auswirkungen auf die Geldanlage Neueste Entwicklungen im Bereich Steuern und Vorsorge Vertriebschancen erkennen und praktisch umsetzen 	
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

Zielgruppe	Privatkundenberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie vertiefen ihr Wissen rund um das Thema "Vermögensübertragung / Gestaltung mit Versicherungen" im Bedarfsfeld "Erben und Verschenken" anhand von praktischen Beispielen und Übungen. ■ Sie betrachten die rechtlichen und steuerlichen Grundlagen. ■ Sie erhalten einen aktuellen Überblick über die Produkte der R+V im Zusammenhang mit dem Thema "Vermögensübertragung". ■ Sie können Möglichkeiten zur steuerlich optimierten Vorsorge im Rahmen des AltersEinkünftegesetzes - 1. Schicht aufzeigen. 	Termin 24.09.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VFR
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zielgruppe 50+ ■ Bedarfsfeld Erben und Verschenken ■ Vorsorge in der 1. Schicht ■ Gesetzliche und fachliche Grundlagen ■ Versicherungen als technische Lösungen ■ Einwandbehandlung und Marktbearbeitung ■ Vertriebliche Aspekte / Verkaufsansätze ■ Tipps / Verkaufsargumente für die Praxis ■ Diskussion und Erfahrungsaustausch 	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Dozent(en) Markus Münch, Ruth Pfaffenberger
		Buchten

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögender Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	Termin 28.10.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer VGP
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Dieter Baumann
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	
		Buchten

Onlineseminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviceberaterinnen und Serviceberater ■ Kundenberaterinnen und Kundenberater 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“ ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD 	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Das Seminar beinhaltet 3 ganztägige Online-Seminare, jeweils von 08:30 - 17:00 Uhr</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfswelt "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	<p style="text-align: center;">Ort Digital</p>
Hinweis	<p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer VASB</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 950,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
		<p style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
		<p style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;">Buchten</p>

Basiswissen des Bankgeschäfts

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger ■ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.</p>	<p style="text-align: center;">Termin 18.03. - 27.03.2025</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen und Bankwesen ■ Angebotspalette der Volksbanken Raiffeisenbanken ■ Kontoführung und Kontoeröffnung ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Signalerkennung und Service-Ansprachen ■ Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderungen ■ Grundlagen des Wertpapiergeschäfts ■ Grundlagen des Kreditgeschäfts 	<p style="text-align: center;">Ort Beilngries</p>
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • Flyer Kontomodelle der eigenen Bank • Kontoeröffnungsanträge für Einzel- und Gemeinschaftskonten • Kundenstammvertrag • Freistellungsauftragsformular • Vollmachtsformular • Anlageangebote im Sparbereich, aktuelle Zinssätze für: Tagesgeldkonten, Sparkonten und Festgelder • Bauspartarifübersicht • Produktinformationsblätter von zwei Union-Fonds • Geeignetheitserklärung • Infos zu den Genossenschaftsanteilen der eigenen Bank • Satzung der Genossenschaft • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Taschenrechner ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer BBG</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 2.150,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
		<p style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
		<div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block; background-color: #f0f0f0;"> Buchen </div>

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	Termin 17.03. - 21.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsweltes "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSAV
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Gestaltung und Bewertung privater Finanzierungsvorhaben

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie ermitteln die Kapitaldienstfähigkeit und beurteilen die Kreditwürdigkeit. ■ Sie bewerten Wohnimmobilien, setzen öffentliche Mittel in der Baufinanzierung ein und nutzen Finanzierungsmittel des Verbundes. ■ Sie erstellen verbrauchergerechte Finanzierungskonzepte für Kauf, Modernisierung und Kapitalanlage. 	Termin 10.03. - 13.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamtkostenermittlung bei Bau, Kauf und Sanierung ■ Ermittlung der Kapitaldienstfähigkeit und Bewertung der Kreditwürdigkeit ■ staatliche und steuerliche Förderungen und Lasten ■ Finanzierungsmittel der Bank, Verbundpartner und KfW ■ Absicherung Wohngebäude und Personen ■ Chancen der Generationenberatung in der Baufinanzierung ■ Grundlagen der Beleihungswertermittlung ■ Besichtigung von Wohnimmobilien 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer DWK1
		Preis 1.130,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Buchten		

Die Wohnbaufinanzierungsberatung - Finanzierungsgespräche verbrauchergerecht und erfolgreich führen

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Besonderheiten der genossenschaftlichen Beratungsphilosophie. ■ Sie führen Analyse- und Angebotsgespräche in den Bereichen Anschlussfinanzierung, Modernisierung, Kauf, Neubau und Anlage in Immobilien durch. ■ Sie kennen die verschiedenen Absicherungen im Rahmen der Finanzierung und setzen diese ertragssteigernd und kundenorientiert ein. 	Termin 24.03. - 27.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ die genossenschaftliche Beratungsphilosophie ■ Erstellung von Finanzierungsangeboten auf Basis der Kundenwünsche ■ Ertragssteigerung durch Cross-Selling ■ Finanzierungsangebote visualisieren und überzeugend präsentieren ■ Erfolgreich in Preisgesprächen und mit Angeboten der Mitbewerber agieren ■ Grundlagen der Omnikanalberatung und des Plattformgeschäfts 	Ort Beilngries
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.	Anmelde-Nummer DWK2
		Preis 1.130,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchten"/>

Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Grundlagen für den erfolgreichen Immobilienmakler

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienabteilung und Einsteiger im Immobilienbereich	Organisatorisches Termin 07.04. - 11.04.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VMI Preis 2.210,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Grundlagen des Berufsbildes Immobilienmakler. ■ Sie entwickeln die Basisorganisation für Ihre Maklertätigkeit. ■ Sie erwerben Wissen in den Bereichen Objekteinkauf, Besichtigungsmanagement und Marketing. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Objekteinkauf ■ Besichtigungsmanagement ■ Marketing insbesondere Homepage, Social Media ■ Bauträgervermarktung ■ Vermeidung von Haftungsfällen ■ Konfliktmanagement ■ Checklisten, Prozessablaufpläne 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte bringen Sie zum Seminar mit: <ul style="list-style-type: none"> • Beratungsunterlagen (Exposés, Marketingprospekte, Flyer etc.) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 20 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und 10 Stunden für Versicherungsmakler ein. ■ Referent: Diplom-Immobilienwirt, Dipl. Sachverständiger Stefan Wartzack 	
Buchen		

Bewertung und Rechtsgrundlagen beherrschen

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 19.05. - 23.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BRI Preis 2.210,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erarbeiten die Grundsätze der Verkehrswertermittlung, Sachwert-, Ertragswert-, Vergleichswertverfahren. ■ Sie kennen die Bedeutung von Lasten und Beschränkungen und können diese bewerten. ■ Sie befassen sich mit der Besteuerungssystematik bei Immobilien, beim Maklerrecht, Kaufvertragsrecht, Mietrecht und dem öffentlichen Baurecht. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Maklerrecht ■ Kaufvertragsrecht ■ öffentliches Baurecht ■ Mietrecht ■ Immobilienbewertung, ■ Wertermittlungsverfahren ■ PV-Anlagen, Erbbaurechte ■ Immobilien und Steuern ■ Praktische Bewertungsfälle 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bittet bringen Sie möglichst einen wissenschaftlichen Taschenrechner mit. Mit ihm müssen komplexere Berechnungen möglich sein. ■ Diese Veranstaltung zählt mit 28 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler ein. ■ Referenten: <ul style="list-style-type: none"> • Sachverständiger für Immobilien Werner Penschke • Rechtsanwalt Matthias Mangold 	
Buchen		

Vertriebsassistent Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 03.02. - 05.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VAI Preis 960,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Bianca Kmeth Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung. ■ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt. ■ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren. ■ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten. ■ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen. ■ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung. ■ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen. ■ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends) ■ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...) ■ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten) ■ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen) ■ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit ■ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung) ■ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung) • Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, ... • Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team ■ Diese Veranstaltung zählt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 26.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer MRP1 Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Kochanski Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Argumentationshilfen im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen (Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht) ■ Informationspflichten des Maklers ■ Energiethemen ■ Verbraucherschutz 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 25.03.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer MRP2 Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Jäger, Rudolf Jung Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dienstleistungs-Informationspflichtenverordnung ■ Telemediengesetz ■ Preisangabenverordnung ■ Wettbewerbsrecht (Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung) ■ Steuerliche Grundlagen und aktuelle steuerliche Entwicklungen im Maklergeschäft ■ Grundsteuerreform 2022 / 2025 ■ Steuerförderung für die energetische Sanierung der Wohnung 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung 	Termin 08.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mietrecht ■ Maklervertrag ■ Aktuelle Rechtsprechung zum Maklerrecht (insbesondere EuGH-Urteil zum Vertragsschluss) ■ Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) ■ Zweckentfremdungsrecht ■ Geldwäsche ■ Tipps und Best Practice Ansätze ■ bewährte Arbeitsmethoden ■ Musterprozess "Immobilie verkaufen" ■ Diskussionsmöglichkeiten 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 2-3 Exposés • Muster, Checklisten, Objektaufnahmebogen, Kundenunterlagen wie Einkaufsbroschüren die verwendet werden ■ Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	Anmelde-Nummer MRP3
		Preis 490,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchten

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mehr Ertrag und Konvertierung der Kaufinteressenten für die Wohnbaufinanzierung ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion 	Termin 07.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	Die konkreten Themen sind in Planung.	Ort Beilngries
	Feststeht bereits:	Anmelde-Nummer FIO
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baufinex//GenoMakler als Ergänzung zum Baufinex//GenoBerater <ul style="list-style-type: none"> • digitale Vernetzung der Immobilienmakler mit den Baufinanzierungsspezialisten • Referent: Daniel Kiefert, Key-Account Manager Süd bei der Baufinex GmbH 	Preis 490,00 €
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 6 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Buchten

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Firmenkundenberater ■ Firmenkreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können ■ Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann ■ Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen 	Termin 13.05. - 14.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einkommensteuer <ul style="list-style-type: none"> • vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch) • selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen) ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt ■ Grundsteuerreform 2022/2025 ■ Die Besteuerung von im Ausland gelegenen Grundbesitz 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) ■ Diese Veranstaltung zählt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 4,5 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" gem. BelWertV angerechnet. 	Anmelde-Nummer DIS
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Rudolf Jung
		Buchten

Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen. ■ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen. ■ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten ■ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben. 	Termin 24.06.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung – Arten von Rechten an Grundstücken ■ Erbbaurecht – rechtliche Ausgestaltung und Besonderheiten ■ Wertermittlungsmethodik bei Erbbaurechten - Theorie und Praxis ■ Besondere Einflüsse auf die Wertermittlung von Erbbaurechten durch die Bodenwert- und die Niedrigzinsentwicklung der letzten Jahre ■ Reallast – rechtliche Ausgestaltung ■ Was ist ein Nießbrauchrecht? ■ Werteinfluss von Nießbrauchrechten bei EFH und MFH ■ Unterschied zwischen Dauerwohnrecht und Wohnungsrecht ■ Ausgestaltungsformen von Wohnungsrechten anhand von Beispielen ■ Wann unterschiedlich? Wert des Rechts/Werteinfluss des Rechts 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 7 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" und "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	Anmelde-Nummer BNZ
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christoph Hienle
		Buchten

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die am häufigsten auftretenden Schadensbilder anhand (zerstörungsfreier) feststellbarer Fakten in Form von ausführlichem Bildmaterial kennen. ■ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Ursachen der Schadensbilder und über die konkret entstehenden Sanierungskosten. ■ Sie bekommen einen Überblick auf die Kosten für den Austausch der wichtigsten Bauteile im Gebäude. ■ Sie haben die Möglichkeit, anhand der Praxisbeispiele den Werteeinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert. 	Termin 02.07.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung - Begriffsdefinitionen ■ Wann ist ein Schaden ein Schaden? ■ Baumängel/Bauschäden anhand von Bildmaterial kennenlernen und marktgerecht beurteilen und deren Schadensbeseitigungskosten kalkulieren (Balkon-/Terrassentüren, Risse, Dachundichtigkeiten, Defekte Haustechnik, Tiefgaragen-Schäden, Feuchtigkeit, Schimmelbefall) ■ Schäden Wärmedämmverbundsystem ■ Was sind die Auswirkungen der Schadensbeseitigungskosten auf den Marktwert und den Beleihungswert? ■ Wie hoch sind die Kosten für den Austausch von Bauteilen (Fenster, Türen, Elektroinstallation, Sanitärausstattung, Heizungstechnik) und wie wirken sich die Maßnahmen auf den Marktwert und den Beleihungswert aus? 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 7 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" und "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	Anmelde-Nummer BMB
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Florian Schraut
		Buchten

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 24.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buchten

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 		
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.		
			Termin 09.04.2025
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer WOEM
		Preis 220,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Erik Laasner	
		Buchten	

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienfinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Kreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnimmobilienverwalter 	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln ■ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsfähigkeit der WEG ■ Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer ■ Titulierung und Vollstreckung ■ Nachschusspflicht ■ Verbrauchereigenschaft ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vorbereitung der Beschlussfassung ■ Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG ■ Beschlüsse und Versammlungsprotokoll ■ Kreditsicherheiten 		
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.		
			Termin 25.09.2025
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer WKWR
		Preis 220,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Matthias Kilian	
		Buchten	

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Vermögensplaner ■ Estate Planner 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: right;">Termin -</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft. ■ Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern. ■ Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergebiet. ■ Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters. ■ Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen. 	
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<p>1. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften: <ul style="list-style-type: none"> • Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum • Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft • Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) • Aufgaben und Pflichten des Verwalters • Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf) • Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben) • Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilungsschlüssel) vermeiden ■ Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus • Darstellung von Wohngeldaußenständen • Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes ■ Schadensmanagement: <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft • Selbstbeteiligung und Regress <p>2. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Instandhaltung und Instandhaltungsplanung: <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage • Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen • Durchführung von Sanierungsmaßnahmen ■ Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters • Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters • Rolle und Aufgaben des Mietverwalters ■ Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche: <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen • Beispiel: Schadensmanagement • Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung ■ Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern: <ul style="list-style-type: none"> • Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat • Die Beschlussammlung • Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO 	<p style="text-align: right;">Ansprechpartner Maximilian Höfler</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
<p>Hinweis</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent Thomas Janssen <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht • Syndikusrechtsanwalt ■ Referentin Angela Hartmann <ul style="list-style-type: none"> • Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA • Geschäftsführerin der Sayao GmbH 	

- Diese Veranstaltung zählt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

Zielgruppe	Neu bestellte Datenschutzbeauftragte	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Umfassende Kenntnisse über die Inhalte des Bundesdatenschutzgesetzes ■ Kenntnis der Tätigkeit des Datenschutzbeauftragten und die Art und Weise ihrer praktischen und rationellen Erfüllung ■ Informationen über Verwaltungspraxis des Bay. Landesamtes für Datenschutzaufsicht und aktuelle Rechtsprechung 		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau des Gesetzes / Datenschutz-GrundVO ■ Erläuterung von Grundbegriffen ■ Zulässigkeit der Datenverarbeitung im Unternehmen ■ Benachrichtigungs- und Auskunftspflichten, Ausnahmen ■ Der Datenschutzbeauftragte (persönliche und sachliche Voraussetzungen, seine Stellung im Unternehmen) ■ Aufgaben des Datenschutzbeauftragten und Empfehlungen zu deren Erfüllung ■ Einsatz eines Musterkonzeptes zum Datenschutz in der Bank ■ Umgang mit Prüfungsmaßnahmen des Landesamtes für Datenschutzaufsicht ■ Umgang mit Auskunftersuchen von Staatsanwaltschaft, Sozialbehörde etc. 		
Hinweis	<p>Das Seminar "Datenschutz" ist das Grundlagenseminar.</p> <p>Der jährliche Erfahrungsaustausch zum Thema Datenschutz (UDS) wird während des Jahres ausgeschrieben.</p>		
			Termin 23.07. - 24.07.2025
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer DAS
		Preis 830,00 €	
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	
		Dozent(en) Steffen Hahn, Stefan Lutz	
		Buchen	

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2023

Zielgruppe	Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<p>Sie erhalten Informationen über aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht. Hierzu gehört auch ein Blick auf aktuelle Rechtsprechung und die neueste Verwaltungspraxis der Aufsichtsbehörden, insbesondere des Bayerischen Landesamtes für Datenschutzaufsicht.</p> <p>Im Mittelpunkt wird jedoch der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden und den Referenten stehen.</p>		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundendatenanalyse ■ Tätigkeitsbericht LDA ■ Datenaustausch USA ■ Microsoft 365 ■ Auskunftsanspruch ■ Aktuelle Rechtsprechung ■ Novelle BDSG 		
			Termin -
			Ort -
			Anmelde-Nummer UDS
			Preis 370,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck	

Im Rahmen der Veranstaltung wollen wir auch Ihre Fragen aus der Praxis diskutieren. Bitte reichen Sie Fragen mindestens 2 Wochen vorher über ute.beck@abg-bayern.de ein.

Webinar: Update Datenschutz 2020 - Besprechung von Praxisfällen

Zielgruppe	Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten Informationen über aktuelle Entwicklungen im Datenschutzrecht. Hierzu gehört auch ein Blick auf aktuelle Rechtsprechung und die neueste Verwaltungspraxis der Aufsichtsbehörden, insbesondere des Bayerischen Landesamtes für Datenschutzaufsicht.	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Relevante Auslegungsfragen zur DSGVO und zum BDSG ‘ - Rechtsprechung zur DSGVO (EuGH zu Cookies, Facebook etc.; erste Rechtsprechung dt. Gerichte zur DSGVO) ■ Datenschutz und Werbung ■ Aktuelles zur Kundendatenanalyse ■ Taping nach WpHG und Datenschutz ■ Gegenwärtiger Stand zu Tracking-Verfahren ■ Ermittlungersuchen von Polizei und StA ■ Neue Bestellvoraussetzungen DSB ■ Erkenntnisse aus dem Tätigkeitsbericht des BayLDA ■ Umgang mit der Bußgeldthematik durch das BAYLDA ■ Verwaltungspraxis zu Datenpannen ■ Besprechung von Praxisfällen 	Ort -
		Anmelde-Nummer WUDS
		Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck

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 Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler

Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

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 Buchen
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 Buchen
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 	

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) 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <p style="text-align: center;">Termin -</p>
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 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer WMSG</p> <p style="text-align: center;">Preis 200,00 €</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p>

Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

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 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 05.05. - 08.05.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer GCP</p> <p>Preis 1.200,00 €</p> <p>Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p> <p>Dozent(en) Andrea Reizuch, Thomas Öller</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
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 	
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.	
Hinweis	Beachten Sie bitte auch unser Seminarangebot: Compliance-Beauftragte: Basiswissen Finanzinstrumente" (BFI)	

Workshop WpHG-Compliance

Zielgruppe	Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p> <p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WCP</p> <p>Preis 420,00 €</p> <p>Ansprechpartner Peter Wutzer</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck</p>
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 	
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 	
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>	

Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

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
		Anmelde-Nummer KCA
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Peter Wutzer
		Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
		Dozent(en) Steffen Hahn
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte	Organisatorisches Termin 12.03.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer SVB Preis 430,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck Dozent(en) Thomas Öller Buchen
Ihr Nutzen	Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Anforderungen an Vertriebsvorgaben sowie deren Ausgestaltung -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 	
	> Informationspflichten	
	> Explorationspflichten	
	> Wohlverhaltensregeln	

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

Zielgruppe	Vertriebsbeauftragte der Genossenschaftsbanken, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen wollen. Neben der Wiederholung von Grundlagen und Besprechung der Verbundmuster werden vertriebsnahe Neuerungen (u.a. ex ante Kosteninformation und Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung) besprochen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WUVB Preis 200,00 € Ansprechpartner Peter Wutzer Ansprechpartner (organisatorisch) Ute Beck
Ihr Nutzen	Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden aktuelle Informationen für Ihre Funktion in der Genossenschaftsbank.	
Inhaltsschwerpunkte	Sie loggen sich in unser System ein und sehen den Vortrag des Referenten. Ihre Zugangsdaten und eine Anleitung erhalten Sie nach der Anmeldung per E-Mail. Im Rahmen des ABG-Webinars haben Sie die Möglichkeit Ihre Fragen per Chat zu stellen. In Abhängigkeit der Teilnehmeranzahl und der Komplexität und Individualität der Anfragen besteht ggf. die Notwendigkeit, die Frage im Nachgang an das Webinar per Mail an den Referenten zu stellen.	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Allgemeine organisatorische Informationen ■ Vertriebsplanung im Wertpapiergeschäft ■ Anforderungen an Vertriebsgrundsätze und Vertriebsvorgaben ■ vertriebsrelevante Neuerungen in den Mindestanforderungen an die Compliance (MaComp) und aus den BaFin-FAQs zu MiFID II ■ Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung ■ Besprechung Ihrer vorab eingereichten Fragen 	
Hinweis	Wir bitten Sie, Fragen aus Ihrer Praxis als Vertriebsbeauftragter an die E-Mail-Adresse ute.beck@abg-bayern.de zu senden.	

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde für Vorstände

Fachtagung für Bankvorstandsmitglieder

Zielgruppe	Vorstände	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können sich in kompakter Form über aktuelle geschäftspolitische und fachliche Themen informieren. ■ Spezielle Fragen lassen sich mit dem Vorstandsvorstand und den Referenten diskutieren. ■ Darüber hinaus besteht die Möglichkeit sich mit anderen erfolgreichen Vorständen auszutauschen. 		
Hinweis	Preis für 2,5 Tage: 650,00 €		Termin 31.03. - 02.04.2025
	Preis für 2 Tage: 550,00 €		Ort Grainau
		Anmelde-Nummer FTB	
		Preis 650,00 €	
		Ansprechpartner Irina Weber	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
		Buchen	

Privatkundenbank Weiterbildung

Aufsichtsrat

Grundlagenwissen zur Vorbereitung auf die künftige Aufsichtsratsstätigkeit

Zielgruppe	Für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie informieren sich systematisch und umfassend über Ihre Aufgaben, Rechte und Pflichten als Mandatsträger. ■ Sie haben die Möglichkeit, Ansprechpartner des GVB persönlich kennenzulernen. ■ Informativer Austausch verbunden mit der Möglichkeit zum Aufbau eines Netzwerkes. ■ Die Tagung gilt für neu gewählte Aufsichtsratsmitglieder als verpflichtender Sachkundenachweis gemäß KWG für einen erfolgreichen Start in das neue Amt. 		Termin 10.10. - 11.10.2025
			Ort Grainau
			Anmelde-Nummer TAR
			Preis 560,00 €
			Ansprechpartner Stefan Baur
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlegende wirtschaftliche und rechtliche Abläufe im Bankgeschäft ■ Aufsichtsrat und rechtliche Prüfung ■ Grundzüge der Bankbilanzierung ■ Wesentliche Elemente des Risikomanagements inkl. Geschäfts- und Risikostrategie ■ Grundlegende aufsichtsrechtliche Bestimmungen ■ Anforderungen an die Sachkunde und Zuverlässigkeit von Aufsichtsratsmitgliedern ■ Genossenschaftsrechtliche Grundlagen 	Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller	
		Dozent(en) Peter Warbanow, Martin Käßer, Stefan Lutz, Barbara Schlickerieder	
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de	

Regionale Aufsichtsratsstagung 2025

Zielgruppe	Mitglieder des Aufsichtsrats	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie haben die Gelegenheit, sich über strategische Entwicklungen, sowie verbands- und geschäftspolitische Grundsatzfragen aus erster Hand zu informieren. ■ Austausch zu genossenschaftlichen Themen und Schlaglichter zu aktuellen Entwicklungen. ■ Direkte Kontaktmöglichkeit zu den GVB-Vorständen, sowie den Bezirkspräsidenten und Regionaldirektoren. ■ Diskussionsforum in der Region zu aktuellen Herausforderungen und Themenstellungen. ■ Möglichkeiten zum Netzwerken. ■ Im Hinblick auf ihre Aufgaben als Aufsichtsrat werden wichtige gesetzliche und aufsichtsrechtliche Bestimmungen praxisnah dargestellt und mit Empfehlungen für die Umsetzung untermauert. 		Termin 30.01.2025
			Ort Gersthofen
			Anmelde-Nummer ARR
			Preis 260,00 €
			Ansprechpartner Stefan Baur
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Themen aus Verband und Verbund ■ Neueste Entwicklungen in der Bankpraxis und dem Marktumfeld ■ Möglichkeit zur Diskussion und Besprechung eigener Fragen ■ Aktuelles zum Aufsichtsrecht ■ Die Aufsichtsratsstätigkeit im Spiegel neuerer Entwicklungen - Erfahrungen aus der Prüfungspraxis ■ Aktuelles aus dem Bereich Steuern und Recht 	Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller	
		Dozent(en) Stefan Müller, Dr. Alexander Leißl, N. N., Walter Friedrich, Steffen Hahn, Jörn Langhorst	
Hinweis	Die Veranstaltungen finden in 2025 an folgenden Standorten statt: Ansbach, Dingolfing, Erding, Gersthofen und Würzburg.	weitere Termine auf www.abg-bayern.de	

Fachtagung für Aufsichtsratsvorsitzende

Zielgruppe	Vorsitzende, Stellvertretende und Aufsichtsratsmitglieder die zukünftig diese Position übernehmen werden	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen Ihre besondere Stellung im Aufsichtsratsgremium. ■ Sie können Ihre Aufgaben im Zusammenwirken mit dem Vorstand und der Prüfung kompetent wahrnehmen. ■ Dabei berücksichtigen Sie sowohl die aufsichtsrechtlichen Anforderungen als auch die geschäftspolitischen Entwicklungen. ■ Sie nutzen die Möglichkeit zum Ideenaustausch mit den Referierenden und im Plenum 	Termin 14.11. - 15.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle geschäftspolitische Fragen ■ Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Der Strategieprozess im Überblick ■ Aktuelle aufsichtsrechtliche Entwicklungen ■ Die Zusammenarbeit zwischen Vorstandsmitgliedern und Aufsichtsratsvorsitzenden ■ Bericht aus der Prüfungspraxis 	Ort Grainau
Hinweis	Einteilung der Bilanzsumme: TAV 25001 14.11.-15.11.2025: Banken > 2 Mrd TAV 25002 28.11.-29.11.2025: Banken < 2 Mrd bis 500 Mio TAV 25003 05.12.-06.12.2025: Banken < 500 Mio	Anmelde-Nummer TAV
		Preis 560,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Stefan Müller, Jörn Langhorst, Alexander Brehm, Walter Friedrich, N. GVB N., Steffen Hahn
		weitere Termine auf www.aba-bavern.de

Aktuelle Marktentwicklungen und die Auswirkungen auf Genossenschaftsbanken

Zielgruppe	Mitglieder des Aufsichtsrats	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick zu den aktuellen Entwicklungen am Markt und zu deren Einfluss auf Genossenschaftsbanken. ■ Sie können im Rahmen Ihrer Aufgabenstellung darauf angemessen reagieren und somit Ihren Aufgaben als Aufsichtsratsmitglied gerecht werden. 	Termin 17.10. - 18.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklungen im Marktumfeld ■ Entwicklung der Aktivseite – GVB-weit ■ Entwicklung der Passivseite – GVB-weit ■ Auswirkungen auf den Zinsüberschuss, EVR, EWP und Drohverlustrückstellungen ■ Mögliche Produktstrategien auf Basis aktueller Erkenntnisse 	Ort Grainau
		Anmelde-Nummer GAR
		Preis 560,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Barbara Schlickerrieder, N. GVB N., Klaus Gimperlein
		Buchen

Der Aufsichtsrat bei Kreditvergabe und Kreditprüfung

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder, insbesondere Mitglieder des Kreditausschusses	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen bei der Kreditentscheidung kennen. ■ Sie erfahren, wie Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe einzelner Engagements zusammenwirken. ■ Sie sind in der Lage, eine Einschätzung und Bonitätsbeurteilung bei der Kreditvergabe vorzunehmen. 	Termin 24.10. - 25.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle geschäftspolitische Fragen ■ Der Kreditbegriff ■ Mitwirkungs- und Überwachungspflichten des Aufsichtsrats im Rahmen des Kreditgeschäfts ■ Risiken und Risikoeinstufungsverfahren im Kreditgeschäft ■ Das Kreditgeschäft als wichtiger Bestandteil im Prüfungsbericht ■ Das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat bei der Kreditvergabe 	Ort Beilngries-Paulushofen
		Anmelde-Nummer TAK
		Preis 560,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
		Dozent(en) Alexander Brehm, Helmut Thurn
		Buchten

Banksteuerung und MaRisk für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Kennzahlen des GVB und lernen so, Ihr Institut besser einzuschätzen. ■ Sie kennen den Ablauf und die Einflussgrößen einer Gesamtbankplanung und sind somit in der Lage, den Planungsprozess in Ihrem Institut qualifiziert zu verfolgen. ■ Sie erhalten einen Überblick über die MaRisk, sowie die Auswirkungen auf bzw. Anforderungen an die Arbeit des Aufsichtsrats. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kennzahlen: Analyse des Bewertungsergebnisses Kundenkreditgeschäft 2024 ■ Vorschau: Diskussion der Einflüsse auf das Betriebsergebnis 2025ff ■ Erläuterung der aufsichtsrechtlichen Eigenmittelanforderungen ■ Interpretation des Ambitionsniveaus einer Gesamtkapitalquote ■ Besprechung aufsichtlicher Neuerungen ■ Aufzeigen der normativen und der ökonomischen Risikotragfähigkeit ■ Visualisierung des Unterschiedes von ICAAP zu ILAAP ■ Entwicklung der MaRisk im Zeitablauf ■ (Aufsichts-) Rechtliche Einordnung der MaRisk ■ Anforderungen der MaRisk an den Aufsichtsrat 	Ort -
		Anmelde-Nummer BMA
		Preis 525,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller

Kompaktwissen Aufsichtsrecht mit praktischer Umsetzung

Zielgruppe	Mitglieder des Aufsichtsrats	Organisatorisches Termin 27.06. - 28.06.2025 Ort Grainau Anmelde-Nummer MARU Preis 750,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Stephanie Hermannstädter, Anita Kneißl Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie setzen sich mit den aktuellen Top-Themen vertiefend auseinander und können die praktischen Auswirkungen kompetent in Ihrem Hause beurteilen und begleiten. ■ Sie erhalten einen ausführlichen Einblick, welche Anforderungen seitens der Aufsicht gestellt werden, sowie praktische Tipps, wie Sie diese Anforderungen in Ihre Tätigkeit integrieren können. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bestehende Anforderungen nach KWG/CRR ■ Aktuelle Entwicklungen im Aufsichtsrecht ■ Daraus resultierende Anforderungen an Aufsichtsratsmitglieder (BaFin-Merkblätter, AnzV) ■ MaRisk-Bestimmungen für das Aufsichtsratsgremium ■ Praktische Umsetzung aufsichtsrechtlicher Vorgaben 	

MaRisk - Risikoreporting: Was Sie als Aufsichtsratsmitglied darüber wissen sollten

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer MARR Preis 725,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen verständlichen und auf Aufsichtsratsmitglieder zugeschnittenen Überblick über das Risikoreporting - mit unnötigem und nicht gefordertem technischen Wissen belasten wir Sie nicht. ■ Sie erfahren, wie die Risiken der Bank in Berichten dargestellt werden, wie Sie diese interpretieren müssen und welche Rückschlüsse Sie hieraus auf die Risikosituation Ihres Hauses ziehen können. ■ Ein Überblick über die aktuelle Lage an den Kapital- und Kreditmärkten zeigt Ihnen aktuelle Herausforderungen in der Risikosteuerung auf. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anforderungen der MaRisk an die Einbindung des Aufsichtsrats in das Risikomanagement der Bank und an das Risikoreporting für den Aufsichtsrat ■ Typische Risikokategorien einer Genossenschaftsbank, deren Messung und Steuerung ■ Risiken aus der Vergabe von Krediten (Adressenausfallrisiken) ■ Risiken aus der Kapitalanlage (Marktpreisrisiken) ■ Liquiditäts- und Ertragsrisiken ■ Operationelle Risiken ■ Darstellung der Risiken im Risikoreporting der Bank ■ Wichtig für die Beherrschung von Risiken: Die Risikotragfähigkeit inklusive Stresstesting ■ Überblick der aktuellen Lage an den Kapital- und Kreditmärkten – Steuerungsherausforderungen für Genossenschaftsbanken 	

Kompaktwissen Bankbilanzierung für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Mitglieder des Aufsichtsrats	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aufsichtsratsmitgliedern, die bereits über Grundlagenwissen in der Rechnungslegung verfügen, wird im Rahmen dieser Veranstaltung die erforderliche Sachkunde vermittelt. ■ Mit unserer Veranstaltung verschaffen Sie sich einen fundierten und gleichzeitig kompakten Überblick über die Bilanzierung von Genossenschaftsbanken. ■ Sie beleuchten alle relevanten Aspekte der Bankbilanzierung, um der Aufgabe als „Finanzexperte“ im Aufsichtsrat Ihrer Bank gerecht zu werden. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das externe Rechnungswesen einer Kreditgenossenschaft ■ Die Bestandteile des handelsrechtlichen Jahresabschlusses ■ Die Bankbilanz nach HGB ■ Ausgewählte Bilanz und GuV-Positionen (Ansatz, Bewertung und Angaben im Anhang) ■ Lagebericht und Offenlegung ■ Aufsichtsrat und Bilanzierung: Wo und wie wirkt der Aufsichtsrat mit? 	Ort -
		Anmelde-Nummer MARB
		Preis 750,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller

Fokus Eigenanlagen der Bank: Ein kompakter und aktueller Überblick für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Aufsichtsratsmitglieder	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick, welche aufsichtsrechtlichen Anforderungen an das Eigenanlagenmanagement gestellt werden ■ Sie diskutieren, welche Risiken die Anlage in typischen Anlageklassen sowie Produkten mit sich bringt und wie Risiken gesteuert bzw. reduziert werden können ■ Sie sind nach der Veranstaltung in der Lage, die Eigenanlagensteuerung in Ihren Häusern zu überprüfen und hinsichtlich der Chancen-Risiko-Verhältnisse zu bewerten 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sinn und Zweck von Eigenanlagestrategien einer Genossenschaftsbank / - Aufsichtsrechtliche Anforderungen im Bereich Eigenanlagen / - Darstellung ausgewählter Produkte und damit verbundener Risiken / - Risikomessung/-reporting im Bereich Eigenanlagen / - Aussagen zu Eigenanlagen im Prüfungsbericht ■ Praxisbeispiel: Umsetzung Eigenanlagepolitik einer Genossenschaftsbank 	Ort -
		Anmelde-Nummer MARD
		Preis 750,00 €
		Ansprechpartner Stefan Baur
		Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller

Sachkunde-Update für Aufsichtsratsmitglieder

Zielgruppe	Für etablierte Aufsichtsratsmitglieder zur erforderlichen Aktualisierung der Sachkunde	Organisatorisches Termin 06.10. - 07.10.2025 Ort Riedenburg-Buch Anmelde-Nummer UAR Preis 560,00 € Ansprechpartner Stefan Baur Ansprechpartner (organisatorisch) Astrid Koller Dozent(en) Steffen Hahn, Peter Warbanow, Andreas Kreis weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Ihre bereits erworbenen Grundlagenkenntnisse auf den neuesten Stand bringen. Dazu werden alle essenziell wichtigen Themen einer erfolgreichen Aufsichtsrats Tätigkeit neu beleuchtet. ■ Die Tagung eignet sich besonders für Mitglieder des Aufsichtsrats, die bereits einige Jahre im Amt sind bzw. zum Start ihrer Tätigkeit bereits das Grundlagenseminar besucht haben, um nun die fortlaufende Weiterbildung gemäß KWG vorzunehmen. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen im Bankaufsichtsrecht ■ Die Aufsichtsrats Tätigkeit in der Umsetzung - Beispiele und Handlungsempfehlungen ■ Update Banksteuerung und Bankbilanzierung ■ Risikomanagement und aktuelle Entwicklungen nach MaRisk ■ Relevante Themen der Rechtsprechung 	
Hinweis	<p>Diese Tagung kann auch als Inhouse-Veranstaltung für das Aufsichtsratsgremium gebucht werden!</p> <p>Ort: Inhouse bzw. an einem Wunschort Ihrer Wahl.</p>	

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit Betreuungsrecht befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht. ■ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers. 	Termin 10.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Betreuer ■ Betreuerarten ■ Bestellung ■ Betreuerausweis ■ Verfahren, Geschäftsfähigkeit ■ Einwilligungsvorbehalt ■ Betreuung und Vollmacht ■ Auslandsbezug ■ Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung ■ Genehmigungspflichten ■ Außengenehmigung ■ Anlagegeld ■ Verfügungsgeld ■ Sperrvereinbarung 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese Seminars werden auch bei den ABG-Webinaren WBGL1 und WBGL2 vermittelt. ■ Zu diesem Seminar gibt es einen 2. Teil -> AUB2, zum Thema Erbrecht und Vollmachten. 	Anmelde-Nummer AUB1
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Zdenka Mischke
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Erbrecht und Vollmachten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht und Stellvertretung. ■ Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung mit Bevollmächtigten und nach dem Tod des Kunden. 	Termin 11.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbe ■ Erbengemeinschaft ■ Erbfall ■ Ausschlagung ■ gesetzliches Erbrecht ■ letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag) ■ Nachlassverfahren ■ Erbermittlung ■ Nachlasskontoführung ■ Nachlassabwicklung: Ziffer 5 der AGB, ■ Erbschein ■ Europäisches Nachlasszeugnis ■ nicht EU-Fälle ■ Vollmachten und Vorsorgevollmachten 	Ort Beilngries
Hinweis	Zu diesem Seminar gibt es einen 1. Teil -> AUB1, zum Thema Betreuungsrecht.	Anmelde-Nummer AUB2
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Erfahrungsaustausch: Betreuungsrecht nach der Betreuungsrechtsreform

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 19.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EBRB Preis 420,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktualisierte Kenntnisse im Bereich Betreuung ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion ■ Besprechung von Fragen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktuelle Praxisfälle ■ Präsentation von Erfahrungen 	
		Buchen

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 08.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WBGL1 Preis 220,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke weitere Termine auf www.abg-bayern.de
Ihr Nutzen	Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Betreuer ■ Betreuerarten ■ Bestellung ■ Betreuerausweis ■ Verfahren ■ Geschäftsfähigkeit ■ Einwilligungsvorbehalt ■ Auslandsbezug 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt. ■ Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WBGL2. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert. 	
		Buchen

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.	Termin 22.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoführung im Rahmen der Betreuungsanordnung ■ Genehmigungspflichten ■ Außengenehmigung ■ Anlagegeld ■ Verfügungsgeld ■ Sperrvereinbarung 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Inhalte diese ABG-Webinars werden auch beim Seminar AUB1 vermittelt. ■ Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WBGL1. Hier werden weitere Inhalte zum Betreuungsrecht thematisiert. 	Anmelde-Nummer WBGL2
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Zdenka Mischke
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.	Termin 27.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbe ■ Erbengemeinschaft ■ Erbfall ■ Erbschaft ■ Annahme und Ausschlagung ■ gesetzliches Erbrecht ■ letztwillige Verfügungen (Testament, Erbvertrag) ■ Vor- und Nacherbe ■ Vertrag zu Gunsten Dritter ■ Nachlassverfahren ■ Erbermittlung ■ Testamentsvollstreckung ■ Nachlasspflegschaft 	Ort Digital
Hinweis	<p>Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 2. Teil -> WLEG2.</p> <p>Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.</p>	Anmelde-Nummer WLEG1
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Zdenka Mischke
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind 	Organisatorisches Termin 03.04.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WLEG2 Preis 220,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach dem Tod des Kunden.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlasskontoführung durch Erben/Testamentsvollstrecker/Nachlasspfleger ■ Nachlassabwicklung-Ziffer 5 der AGB ■ Erbschein ■ Vollmacht ■ Beerdigungskosten ■ Auskunftsansprüche ■ Europäisches Nachlasszeugnis ■ nicht EU-Fälle 	
Hinweis	Zu diesem ABG-Webinar gibt es einen 1. Teil -> WLEG1.	
	Hier werden weitere Inhalte zum Erbrecht thematisiert.	

ABG-Webinar: Vollmachten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv ■ Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind 	Organisatorisches Termin 19.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WVOL Preis 220,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Zdenka Mischke weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen und Aspekte der Bevollmächtigung und Rechtsprechung ■ Umgang mit Kunden, Bevollmächtigten und anderen, die von der Vollmacht betroffenen sind ■ Vollmacht in der Nachlassbearbeitung ■ Sonderfälle 	

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter der Revision ■ Markt und Marktfolge 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherer Umgang mit Betreuern mit Vollmachten in der Praxis ■ Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht aus Bankensicht ■ Richtiger Umgang bei widersprüchlichen Weisungen von Erben/Bevollmächtigte, Betreuer/Bevollmächtigte 	Termin 08.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Arten von Bankvollmachten ■ Vorsorgevollmacht ■ Patientenverfügung ■ Betreuungsvollmacht ■ Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht ■ Verhältnis zwischen Erben und Bevollmächtigtem ■ Zweifelhafte Geschäftsfähigkeit bei Erteilung einer Vollmacht ■ Rechtliche Aspekte der Generalvollmacht 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BUA
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Christ
		Buchten

Erben, Vererben und Schenken

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater ■ Vermögensberater 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festigung der Grundzüge des Erbrechts ■ Souveräner Umgang im Kundengespräch 	Termin 06.10. - 07.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erbrechtliche Aspekte ■ Erbrecht, Schenkungen zu Lebzeiten und Verträge zugunsten Dritter, bankmäßige Abwicklung ■ Erbschaft- und Schenkungsteuer ■ Steuerklassen und Sätze, Freibeträge, Bewertungsfragen: bei Kundeneinlagen, bei Wertpapieren, bei Immobilien, bei Beteiligungen, bei Lebensversicherungen ■ Gestaltungsmöglichkeiten ■ Grundzüge der Testamentsvollstreckung ■ Vertriebsansätze 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EVS
		Preis 790,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Martin Christ
Hinweis	Bitte bringen Sie Ihr BGB, Steuergesetze und problematische Erbrechtsfälle aus der Praxis mit.	Buchten

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

Zielgruppe	KSC-Mitarbeitende Mitarbeitende am Telefon	Organisatorisches Termin 18.02.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer WDWB Preis 220,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Blendinger weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Souverän mit den rechtlichen Rahmenbedingungen umgehen ■ Praxisorientierung und Fallbeispiele 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Welcher Rahmen muss bestehen? Regulatorische Anforderungen ■ Unterschiede Telefon-/ Präsenzberatung - Was muss ich beachten? ■ Unterschied Beratung / reine Order - Was muss ich beachten? ■ Aufzeichnungspflicht - Was muss ich beachten? ■ Was darf ich? Was nicht? Do´s and don´t´s ■ Konkrete Beispiele aus der Beratungspraxis in zwei Perspektiven ■ Austausch 	

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2024 WpHG/Depot

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkunden- und Vermögensberater ■ Mitarbeitende aus der Marktfolge ■ Qualitätsbeauftragte der Bank 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer DIW Preis 430,00 € Ansprechpartner Elke Kerschenlohr Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtssicherheit im Einsatz des Beratungsprotokolls ■ Hinweise zu aktuellen Erkenntnissen der Prüfung WpHG/Depot ■ Vermeidung von Haftungsrisiken 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die neuesten gesetzlichen Bestimmungen ■ Darstellung der aufsichtsrechtlich bedeutsamen Fehler ■ Besprechung praxisrelevanter Einzelfälle ■ Austausch über Erfahrungen und Erkenntnissen aus der Umsetzung ■ Klärung offener Fragen der Teilnehmer ■ Maßnahmen für die Umsetzung notwendiger Prozessanpassungen in der Bank 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Es können Praxisfälle mitgebracht und Fragen bis zwei Wochen vor der Veranstaltung per E-Mail an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Es wird empfohlen, dass jeweils ein Mitarbeitender aus dem Bereich Markt und ein Mitarbeitender aus dem Bereich Marktfolge an der Veranstaltung teilnehmen. ■ Alternativ bietet sich auch der Besuch der Veranstaltung "Prüfung des Depot- und Wertpapierdienstleistungsgeschäftes" (DPP) an. ■ Referentin: Frau RAin/Mediatorin Andrea Reizuch - GVB Abt. Grundsatz Aufsichtsrecht ■ Referentin: Frau Claudia Thoma - Raiffeisenbank 	

Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung zur Sicherstellung der Sachkunde

Zielgruppe	Privatkunden- und Vermögensberater	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.11.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer FAS</p> <p>Preis 430,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Hendrik Rusniack, Dr. Oliver Schießer</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	Ihre Mitarbeitenden sollen aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls sollen die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess gut erklärt werden können, durch die Auffrischung von Fachwissen.	
Inhaltsschwerpunkte	<p>"Das wichtigste zuerst" aktuelle Rechtsfragen zum Thema Anlageberatung und Sicherstellung der Sachkunde im Wertpapiergeschäft. Gefolgt von „das Beste zum Schluss“ Steuerfragen in Bezug auf die Anlageberatung und was die Kunden umtreibt.</p> <p>Inhalte werden sein:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Urteile und Verwaltungsanweisungen im Steuerrecht ■ Neue Steueränderungen 2024 ■ Geplante Steuerneuerungen ■ WpHG-Prüfung <p>Teilnehmende können vorab aktuelle Fragestellungen an elke.kerschenlohr@abg-bayern.de einreichen, damit ein guter Praxisbezug hergestellt werden kann.</p>	

Die professionelle Fondsberatung 2025

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrene Anlage- und Vermögensberater, die ihre Absatzzahlen im Investmentfondsbereich weiter steigern möchten. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 25.06. - 27.06.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer DPF</p> <p>Preis 1.180,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Axel Stichling</p> <p>weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<p>Investmentfonds sind wichtige Bausteine zur optimalen Strukturierung von Kundendepots.</p> <p>Eine Fondsberatung bietet damit eine sehr gute Chance, die Profitabilität vorhandener Kundenbeziehungen zu steigern, wenn für jede Beratungssituation die passende Fach- und Verkaufskompetenz vorhanden ist. In diesem Seminar können die TeilnehmerInnen ihre Fach- und Verkaufskompetenz überprüfen und verbessern, um diesem Anspruch in möglichst vielen Beratungssituationen gerecht zu werden.</p> <p>Der Teilnehmende...</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ überzeugt durch seine Gesprächsführung. ■ zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen. ■ erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Herausforderungen in der Fondsberatung 2025 ■ Verkaufstechniken und Vorgehensweisen zur Steigerung des Fondsabsatzes ■ Update Fachwissen Investmentfonds ■ Mitbewerber im Blick - Fremdfonds und ETFs ■ Depotaufbau und Depotoptimierung mit Investmentfonds ■ Praxistraining und Erfahrungsaustausch 	
Hinweis	Als Trainer fungiert Dipl.-Paed. Axel Stichling, Verkaufstrainer und zertifizierter Anlageberater.	

Workshop: Rechtssichere Gestaltung von Entgelten für Kontoführungs- und Zahlungsdienste

Zielgruppe	Umsetzungsverantwortliche der Bank für die Gestaltung der Kontomodelle	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zivilrechtliche Sicherheit bei der Ausgestaltung von Kontomodellen und Zahlungsverkehrsentgelten unter Berücksichtigung ABG-rechtlicher Vorgaben ■ Darstellung in Preis- und Leistungsverzeichnis, Preisaushang, Werbung und Entgeltinformation gemäß §§ 5 bis 9, 14 Abs. 1 Nr. 1 ZKG ■ Vermeidung von Abmahnfällen ■ Rechtssichere Änderung bestehender Kontoverträge 	Termin 10.11.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das AGB-Urteil des Bundesgerichtshofes und seine Folgen: <ul style="list-style-type: none"> • Aktuelle Rechtsfragen zur Umsetzung: Rechtsprechung, BaFin, Ombudsleute • Alternativen zur Zustimmungslösung? • Umgang mit Erstattungs- und Auskunftsansprüchen insbesondere von Legal Techs ("Conny" und andere) ■ Richtiger Umgang mit Zinsänderungen bei eingeräumten und geduldeten Überziehungen. ■ Zivilrechtliche Spielräume bei der Gestaltung der Entgelte für die Kontoführung, Kartennutzung, Zahlungsverkehr und Nebenleistungen ■ Aktuelle Rechtsprechung zur Zulässigkeit einzelner Preispositionen im Bereich Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modelle zur Bepreisung von Buchungsposten ■ Bepreisbarkeit von Kontoauszügen ■ Unterschiede in den Kontomodellen für Privatkunden und Geschäftskunden 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer RFP
		Preis 430,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchen

ABG-Webinar: Verwahrentgelte – Aktuelle rechtliche Entwicklungen – Exit-Strategien

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen die mit der Thematik Negativzinsen / Verwahrentgelten befasst sind.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mit der Einführung von Verwahrentgelten haben Kreditinstitute juristisches Neuland betreten. Zunehmend beschäftigen sich die Rechtsprechung und Bankenaufsicht mit Fragen der Zulässigkeit. Das Webinar gibt einen Überblick über den aktuellen rechtlichen Stand. ■ Banken, die Exit-Strategien aus Verwahrentgelten planen, erhalten passende Empfehlungen. ■ Zudem wird erörtert, ob und wenn ja wie Verwahrentgelte auch in Zeiten höherer Zinsen vereinbart werden können. 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verwahrentgelte/Negativzinsen: Aktuelle rechtliche Entwicklungen ■ Exit-Strategien: Abschaffen, Änderung von Freibeträgen, Umstellung auf Gleitklauseln ■ Haben Verwahrentgelte in der aktuellen Zinslandschaft eine Zukunft? 	Ort -
		Anmelde-Nummer WEVW
		Preis 190,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier

Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle und Verhalten bei Abmahnungen

Zielgruppe	Verantwortliche der Bank für die Preisgestaltung und den Preisaushang aus den Bereichen Markt, Marketing, Organisation und Innenrevision	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Sie erhalten einen Überblick über: <ul style="list-style-type: none"> ■ die Rechtssichere Ausgestaltung der Bankentgelte ■ den Preisaushang und das Preis- und Leistungsverzeichnis ■ Rechtssichere Vorgehensweise bei Entgeltänderungen ■ Korrektes Verhalten bei Abmahnungen 	Termin -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen <ul style="list-style-type: none"> • Preisangabenverordnung • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Preisaushang, Preis- und Leistungsverzeichnis ■ Ausgestaltung der Bankentgelte <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Grundlagen • BGH-Rechtsprechung zu Entgelten, insbesondere Kreditrecht und Zahlungsverkehr • Grenzen für Preisklauseln • Zulässige und unzulässige Entgelte • Bedingungen der Entgeltänderung • Wertstellung ■ Praktische Hinweise zum Umgang mit Abmahnungen 	Ort -
		Anmelde-Nummer PGP
		Preis 760,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<p>Jedes Jahr werden in Deutschland ca. 300 Mrd. Euro vererbt. Eine stolze Summe, die sich überwiegend auf Unternehmen und Immobilien verteilt. Jedoch wachsen auch die sonstigen Vermögensgegenstände wie Bargeld, Aktien und Versicherungsvolumen immer mehr an.</p> <p>Viele Kunden scheuen sich, über das Thema offen zu sprechen, vor allem Familienangehörige werden ungern nach Rat gefragt. Meist ist ein nachfolgend entstehender Streit unter den Erben die Folge.</p> <p>Mit gezielter Information können wir die Kunden auf dem Weg einer umfassenden Regelung behilflich sein. Wegbegleiter in allen Lebensphasen umfasst auch den Part der Vermögensnachfolgeplanung.</p> <p>Nach der Webinarreihe sind Sie in der Lage, Ihre Kunden auf die größten Risiken anzusprechen, auf Probleme hinzuweisen und einen echten Mehrwert in der Lebensplanung zu schaffen. Eine hohe Kundenzufriedenheit und der Abschluss von Folgegeschäft ist das Ergebnis.</p>	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWSE
		Preis 640,00 €
		Ansprechpartner Elke Kerschenlohr
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider

ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Wird ein Testament überhaupt benötigt ■ Ab wann ist ein Testament sinnvoll? ■ Minderjährige und Patchworkfamilien ■ Pflichtteil ■ Pflege und Vollmachten 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 24.09.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRIE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Erbfolge ■ steuerliche Freibeträge ■ Sonderregelungen in der Erbschaftssteuer ■ willkürliche Erbfolge ■ Erben vs. Schenken 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 08.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WSSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bewertung von Immobilien vorm Finanzamt ■ Nießbrauch / Wohnrecht bei Schenkung ■ Rückübertragungsrechte ■ Regelungen im Testament 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 1,5 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" gem. BelWertV angerechnet. 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 22.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVVT</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	--	--	---

ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis für Kunden - Ertragspotenzial für Banken

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ steuerliche Grundlagen im Versicherungsbereich ■ Spiel Versicherungsnehmer vs. versicherte Person ■ Praxisbeispiele 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 29.10.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WVSE</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
--	---	--	---

ABG-Webinar: Umgang in der Bankpraxis

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Privatkundenberater/betreuer ■ Individualkundenbetreuer ■ Private Banking 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nachlass in der Praxis ■ Vollmachten ■ Rechts und Steuerberatungsverbot 	<p>Hinweis</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ausgewogener Anteil an Theorie und Praxisbeispielen ■ Das ABG-Webinar ist Teil des Pakets "ABG-Webinarreihe: Schenken bis Erben - Informationshappen zur Vermögensnachfolgeplanung" (PWSE). 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 12.11.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WUPB</p> <p>Preis 160,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Florian Richling</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchten</p>
--	---	--	---

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende in der Vermögensplanung, ■ Betreuung vermögenger Kunden und des Private Bankings ■ Wertpapierspezialist ■ Privatkundenberater 	<p>Ihr Nutzen</p> <p>Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.</p> <p>Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.</p>	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ fachliches Update zum Thema Vorsorge <ul style="list-style-type: none"> • Vorsorge und Demografischer Wandel • aktuelle Situation des Rentensystems • steueroptimierte Altersvorsorge in Schicht 1 und 2 ■ fachliches Update zum Thema Generationenmanagement <ul style="list-style-type: none"> • Update Erbrecht: gesetzliche Erbfolge, gewillkürte Erbfolge (eigenhändiges/notarielles Testament, Erbvertrag), gemeinschaftliche letztwillige Verfügung, Vermächtnis, Pflichtteil, Pflichtteilsergänzungsansprüche, Enterben und Erbverzicht, Testamentsvollstrecker, Minderjährige, Auslandsvermögen • Update Erbschaftsteuer: Steuerpflicht, Freibeträge, Bewertung, Grundvermögen, Betriebsvermögen, Nießbrauch • Vertriebliche Ansätze im Generationenmanagement ■ Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 28.10.2025</p> <p>Ort Beilngries</p> <p>Anmelde-Nummer VGP</p> <p>Preis 420,00 €</p> <p>Ansprechpartner Elke Kerschenlohr</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p> <p>Dozent(en) Dieter Baumann</p> <p style="margin-top: 20px;">Buchten</p>
---	---	--	---

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ KSC-Leiter ■ KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion ■ Verantwortliche Videoberatung / digitale Unterschrift 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Das Angebot an Lösungen für den digitalen Produktabschluss im Bankgeschäft wächst. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, ist auch rechtlich zulässig. Die Experten vom GVB und BSI Business Systems Integration klären auf und erläutern am live-System.	Termin 24.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ rechtliche Einschätzung seitens des GVB: <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsanbahnung / Vorvertragliche Informationen • Vertragsschluss • Fernabsatz ■ Präsentation im live-System von Snapview / agree21VIBE 	Ort Digital
Hinweis	Herr Dr. Schießler GVB	Anmelde-Nummer WDU
	Herr Jayaweera und Herr Hierhager von BSI Business Systems Integration Deutschland GmbH	Preis 285,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Dr. Oliver Schießler
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Personalleiter ■ Spezialisten im Bereich Personal 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen komprimierten Überblick über die aktuellen Fragen und Rechtsprechung aus dem Bereich des Betriebsverfassungsrechts. 	Termin 15.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<p>Aktuelle Rechtsprechung zu</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in sozialen Angelegenheiten ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in personellen Angelegenheiten ■ Mitbestimmung des Betriebsrates in wirtschaftlichen Angelegenheiten 	Ort Digital
		Anmelde-Nummer WBRA
		Preis 180,00 €
		Ansprechpartner Julia-Sophie Maier
		Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler
		Dozent(en) Katrin Leonore Scholz
		Buchen

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing und Vertrieb ■ Für den Social-Media-Auftritt verantwortliche Mitarbeitende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 27.05.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WRSM</p> <p>Preis 220,00 €</p> <p>Ansprechpartner Julia-Sophie Maier</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Steffen Hahn</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten Kenntnis über die aktuellen rechtlichen Entwicklungen, zur Risikobewertung und -Einschätzung, über die Organisation haftungsbegrenzender Maßnahmen (technischer und/oder organisatorischer Art) sowie zur Verbesserung des Compliance-Managements im Bereich Social Media. ■ Es werden die jüngsten Entwicklungen infolge des Rekordbussgelds gegenüber Meta, die TikTok Verbote, das Klageverfahren der Bundesregierung gegen die Facebook-Fanpage Untersagung als auch Entscheidungen der Aufsicht sowie der Instanzgerichte zur Drittstaatenproblematik, der Foto-, Video- und Musikknutzung in Social Media vermittelt. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen Rechtssicherer Social Media Auftritte <ul style="list-style-type: none"> • Diensteanbieter, Pflichtangaben • Vertragsmanagement • Zulässigkeit (Update zum Facebook Fanpage Verfahren, TikTok Einschränkungen bis hin zu Verboten) • Herausforderung: Auslands-/Drittlandstransfer • Herausforderung: Information, Belehrung und Einwilligung incl. Einbindung von Third-Party-Tools • Herausforderung: Contenterstellung und Haftung (Fotos, Videos, Musikhinterlegung, Fake News, Beleidigung) 	

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

Zielgruppe	Personalleiter und Spezialisten im Bereich Personal	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.01.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WBAV</p> <p>Preis 230,00 €</p> <p>Ansprechpartner Julia-Sophie Maier</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Julia Gabler</p> <p>Dozent(en) Theodora Angelova</p> <p>Buchen</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ In diesem ABG-Webinar geben wir einen komprimierten Überblick über die arbeitsrechtlichen Voraussetzungen beim Abschluss von Aufhebungsverträgen mit Mitarbeitern. ■ Sie erhalten praktische Tipps zu den Aspekten, die aus Arbeitgebersicht wichtig sind, wie z. B. Zeitfenster, typische Regelungsinhalte. ■ Wir informieren Sie über die aktuelle Rechtsprechung mit unmittelbarer Auswirkung für Arbeitgeber. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorteile eines Aufhebungsvertrags ■ Typische Regelungen wie Abfindung, Freistellung bzw. Beschäftigung, Resturlaub und Urlaubsabgeltung, Zeugnis usw. ■ Sozialversicherungsrechtliche Aspekte (Grundzüge) ■ Aktuelle Rechtsprechung 	

ABG-Webinar: Zwangsvollstreckung und Nachlass

Zielgruppe	Mitarbeiter/innen und Führungskräfte aus den Bereichen Marktfolge, Abwicklung und Sanierung sowie Innenrevision	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WVNE Preis 220,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Ihr Nutzen	Praxisorientiertes Wissen, um beim Tod eines Schuldners die Zwangsvollstreckung einzuleiten oder ein bereits begonnenes Vollstreckungsverfahren fortzusetzen.	
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. 	
Hinweis	Dozent: Matthias Kilian (GVB)	

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit aktuellem Schwerpunkt Modernisierung/Renovierung) bringt Erfolg

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie können Lösungsansätze in der aktuellen Zinssituation, der hohen Kosten sowie der politischen Ausrichtung aufzeigen. ■ Sie nutzen Chancen im Bereich der Gebäudesanierung rund um das Wohneigentum ■ Sie führen Wohnbaufinanzierungen mit agree21 erfolgreich durch 	Termin 15.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualifizierte Baufinanzierung erlebbar machen ■ Modernisierungsfahrplan (BEG Wohngebäude „Sanierung“, Fördermittelprozess) ■ Regulatorik > GEG und Co. ■ Einbinden der Beratungsthemen „Absicherung“ und „Vorsorge“ als selbstverständliches Cross-Selling 	Ort Digital
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Im Seminar wird intensiv mit agree21 gearbeitet. ■ Das Seminar ist zur Vertiefung des VR-FinanzierungsPasses geeignet. ■ Referent: Herr Christian Scharrer Baufinanzierungsspezialist ■ Vor dem Präsenztermin vom 26.05. bis 27.05.2025 werden in einem digitalen Format die grundlegenden Fachkenntnisse vermittelt. Stattfinden wird das ABG-Webinar am 15.05.2025 von 09:00 Uhr - ca. 12:00 Uhr. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Anmelde-Nummer AGL
		Preis 900,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christian Scharrer
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buch

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung	Termin 24.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Anforderungen Klimaverträglichkeit ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund ■ Fallbeispiele und Übungen 	Ort Beilngries
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer OEMB
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Tassilo Brockert
		Buch

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Förderprogramme <ul style="list-style-type: none"> • Fördermittel des Landes Bayern • Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ■ Barrierereduzierung ■ Beschaffung aktueller Informationen zur Gesprächsvorbereitung ■ Einsatz notwendiger Formulare und Unterlagen für die Antragstellung ■ Ansprechpartner im Verbund 		
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 3 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.		
			Termin 09.04.2025
			Ort Digital
			Anmelde-Nummer WOEM
		Preis 220,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Erik Laasner	
		Buchen	

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

Zielgruppe	Wohnbaufinanzierungsberater	Organisatorisches	
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice		
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb bzw. Differenzierungsmöglichkeiten ■ Absicherung Immobilien und Personen ■ Eingereichte Themen und Fragestellungen 		
Hinweis	Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.		
			Termin 08.05. - 09.05.2025
			Ort Beilngries
			Anmelde-Nummer TFW
		Preis 590,00 €	
		Ansprechpartner Maximilian Höfler	
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider	
		Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler	
		Buchen	

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

Zielgruppe	Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin 04.06. - 06.06.2025 Ort Grainau Anmelde-Nummer TFW2 Preis 650,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Martin Sewald, Thomas Hügler weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	Erfahrungsaustausch und Best Practice	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Entwicklung von Vertriebsansätzen und Strategien im aktuellen Wettbewerbsumfeld ■ Betrachtung der unterschiedlichen Distributionswege (persönlich, digital-persönlich, Plattformen und Leads) ■ Umgang mit Preiswettbewerb / Differenzierungsmöglichkeiten ■ aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen und Entwicklungen ■ Absicherung der Immobilienkredite (Sach- und Personenversicherungen) ■ sowie die eingereichten Themen und Fragestellungen 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Themenvorschläge können bis zwei Wochen vor Beginn gerne per E-Mail an maximilian.hoefler@abg-bayern.de eingereicht werden. ■ Mitzubringen sind eigenen Zahlen Rund um die Immobilienfinanzierung: <ul style="list-style-type: none"> • Neugeschäft pro Absatzweg • Provisionserträge • Anzahl eingesetzter Mitarbeitende am Markt und Markfolge • evtl. weitere interessante Daten ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	

Fachtagung Immobilien

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich	Organisatorisches Termin 07.05.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer FIO Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mehr Ertrag und Konvertierung der Kaufinteressenten für die Wohnbaufinanzierung ■ Erfahrungsaustausch und Diskussion 	
Inhaltsschwerpunkte	Die konkreten Themen sind in Planung.	
	Feststeht bereits:	
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baufinex//GenoMakler als Ergänzung zum Baufinex//GenoBerater <ul style="list-style-type: none"> • digitale Vernetzung der Immobilienmakler mit den Baufinanzierungsspezialisten • Referent: Daniel Kiefert, Key-Account Manager Süd bei der Baufinex GmbH 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 6 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Maklerrecht in der Praxis - I

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 26.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer MRP1 Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Kochanski Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Argumentationshilfen im Kundengespräch 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen (Bürgerliches Gesetzbuch, Allgemeines Vertragsrecht, Maklervertragsrecht) ■ Informationspflichten des Maklers ■ Energiethemen ■ Verbraucherschutz 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 25.03.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer MRP2 Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Stefan Jäger, Rudolf Jung Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dienstleistungs-Informationspflichtenverordnung ■ Telemediengesetz ■ Preisangabenverordnung ■ Wettbewerbsrecht (Allgemeine Wettbewerbsgrundsätze, Unzulässige Werbung) ■ Steuerliche Grundlagen und aktuelle steuerliche Entwicklungen im Maklergeschäft ■ Grundsteuerreform 2022 / 2025 ■ Steuerförderung für die energetische Sanierung der Wohnung 	
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und Musterprozesse der Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung ■ Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht ■ Umsetzung des Know-hows in der Praxis ■ Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung 	Termin 08.10.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mietrecht ■ Maklervertrag ■ Aktuelle Rechtsprechung zum Maklerrecht (insbesondere EuGH-Urteil zum Vertragsschluss) ■ Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) ■ Zweckentfremdungsrecht ■ Geldwäsche ■ Tipps und Best Practice Ansätze ■ bewährte Arbeitsmethoden ■ Musterprozess "Immobilie verkaufen" ■ Diskussionsmöglichkeiten 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 2-3 Exposes • Muster, Checklisten, Objektaufnahmebogen, Kundenunterlagen wie Einkaufsbroschüren die verwendet werden ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	Anmelde-Nummer MRP3
		Preis 490,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Stefan Jäger
		Buchten

Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)

Zielgruppe	Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen die rechtlichen Grundlagen für Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch und Wohnungsrecht kennen. ■ Sie erfahren die (finanzmathematischen) Wertermittlungsmethoden für die verschiedenen Rechte anhand von Beispielen. ■ Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Einflussfaktoren bei der Wertermittlung im Zusammenhang mit Rechten ■ Sie erfahren, inwieweit Sterbe- und Pflegewahrscheinlichkeiten einen Einfluss auf das Wertermittlungsergebnis haben. 	Termin 24.06.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung – Arten von Rechten an Grundstücken ■ Erbbaurecht – rechtliche Ausgestaltung und Besonderheiten ■ Wertermittlungsmethodik bei Erbbaurechten - Theorie und Praxis ■ Besondere Einflüsse auf die Wertermittlung von Erbbaurechten durch die Bodenwert- und die Niedrigzinsentwicklung der letzten Jahre ■ Reallast – rechtliche Ausgestaltung ■ Was ist ein Nießbrauchrecht? ■ Werteeinfluss von Nießbrauchrechten bei EFH und MFH ■ Unterschied zwischen Dauerwohnrecht und Wohnungsrecht ■ Ausgestaltungsformen von Wohnungsrechten anhand von Beispielen ■ Wann unterschiedlich? Wert des Rechts/Werteeinfluss des Rechts 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. ■ Diese Veranstaltung wird mit 7 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" und "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	Anmelde-Nummer BNZ
		Preis 470,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Christoph Hienle
		Buchten

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

Zielgruppe	Immobilienmakler, -berater und -vermittler	Organisatorisches Termin 02.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer BMB Preis 470,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Florian Schraut
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Sie lernen die am häufigsten auftretenden Schadensbilder anhand (zerstörungsfreier) feststellbarer Fakten in Form von ausführlichem Bildmaterial kennen. Sie erhalten detaillierte Kenntnisse über die Ursachen der Schadensbilder und über die konkret entstehenden Sanierungskosten. Sie bekommen einen Überblick auf die Kosten für den Austausch der wichtigsten Bauteile im Gebäude. Sie haben die Möglichkeit, anhand der Praxisbeispiele den Werteeinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Einführung - Begriffsdefinitionen Wann ist ein Schaden ein Schaden? Baumängel/Bauschäden anhand von Bildmaterial kennenlernen und marktgerecht beurteilen und deren Schadensbeseitigungskosten kalkulieren (Balkon-/Terrassentüren, Risse, Dachundichtigkeiten, Defekte Haustechnik, Tiefgaragen-Schäden, Feuchtigkeit, Schimmelbefall) Schäden Wärmedämmverbundsystem Was sind die Auswirkungen der Schadensbeseitigungskosten auf den Marktwert und den Beleihungswert? Wie hoch sind die Kosten für den Austausch von Bauteilen (Fenster, Türen, Elektroinstallation, Sanitärausstattung, Heizungstechnik) und wie wirken sich die Maßnahmen auf den Marktwert und den Beleihungswert aus? 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Diese Veranstaltung zahlt mit 7 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. Diese Veranstaltung wird mit 7 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" und "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. 	

Buchen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> Firmenkundenberater Firmenkreditsachbearbeiter Immobilienmakler Wohnbaufinanzierungsberater 	Organisatorisches Termin 13.05. - 14.05.2025 Ort Digital Anmelde-Nummer DIS Preis 420,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Rudolf Jung
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> Die steuerlichen Auswirkungen der jeweiligen Immobiliennutzung kennen. Kapitaldienstfähigkeit einschätzen können Erfahren, wie man größeres Immobilienvermögen mit einer möglichst geringen Erbschaftssteuerbelastung auf die nächste Generation übertragen kann Veränderungen bei der neuen Grundsteuer kennen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> Einkommensteuer <ul style="list-style-type: none"> vermietete Immobilien (Ertragsbesteuerung Veräußerungsgewinne, Nießbrauch) selbstgenutztes Wohneigentum (Steuerbegünstigung für energetische Maßnahmen, Renovierungsmaßnahmen) Erbschaft- und Schenkungsteuer, Immobilienübertragung, Nießbrauchsvorbehalt Grundsteuerreform 2022/2025 Die Besteuerung von im Ausland gelegentlichem Grundbesitz 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> Dozent: Rudolf Jung (Steueramtsrat) Diese Veranstaltung zahlt mit 4,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. Diese Veranstaltung wird mit 4,5 Stunden auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" gem. BelWertV angerechnet. 	

Buchen

Einführung in die Wertermittlung von Immobilien

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einsteiger/innen in der Immobilienbewertung ■ Kreditsachbearbeiter/innen 	Organisatorisches Termin 30.06. - 01.07.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer EWI Preis 800,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier Dozent(en) Andreas Popp Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beherrschen der Grundlagen der Wertermittlung ■ Anwenden der verschiedenen Bewertungsverfahren 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundlagen der Immobilienbewertung ■ Bewertungsverfahren <ul style="list-style-type: none"> • Vergleichswertverfahren • Sachwertverfahren • Ertragswertverfahren • Kaufpreisverfahren ■ Abgrenzung Beleihungswert und Verkehrswert ■ Kleindarlehensgrenze ■ Bodenrichtwertkarte ■ Wertbeeinflussende Rechte in Abteilung II ■ Fallstudien 	
Hinweis	<p>-Diese Veranstaltung wird mit 405 Minuten auf die Bildungszeit "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet.</p> <p>-Diese Veranstaltung zählt auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.</p>	

Wertermittlung - Aktuelle Themen / Aktuelle Marktdaten / Spezialfälle

Zielgruppe	Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer ATMS Preis 370,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Überblick über die aktuellen Trends am Immobilienmarkt, von A (Wohnen) bis Z (Hotel). ■ Sie erfahren die zur gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation erhältlichen Grunddaten (BIP, Ifo-Klima, Konsumklima, Immobilienklima, vdp-Immobilienpreisindex). ■ Sie bekommen konkrete Marktdaten aus den wichtigsten Standorten (TOP-6/-7) und zu den verschiedenen Teilmärkte. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung - Trends am Immobilienmarkt ■ Daten zur aktuellen gesamt- und immobilienwirtschaftlichen Situation ■ Wichtigste Kennzahlen der Top-Standorte in Deutschland ■ Entwicklung/Marktdaten Spezialimmobilien (u.a. Pflegeheime, Hotels) ■ Aktuelle Entwicklungen in den Teilmärkten, insbesondere Wohnen und Büro ■ Prognose zur Entwicklung der Teilmärkte 	

Erfahrungsaustausch: Verbraucher kreditrecht und Immobilienfinanzierung

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende aus den Abteilungen Marktfolge Aktiv, Organisation und Innenrevision sowie deren Führungskräfte ■ Mitarbeitende und Leiter Markt Wohnbaufinanzierung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmer diskutieren aktuelle praktische Fragen zum Verbraucher kreditrecht und deren Umsetzung. ■ Ziel ist die Erarbeitung von Lösungsansätzen im Team. Dadurch erhalten die Teilnehmer neue Anregungen und konkrete Handlungsanleitungen für Ihren Arbeitsbereich. ■ Sie profitieren von einem Netzwerk unter Experten. ■ Sie diskutieren die neuesten Entwicklungen im Plattformgeschäft. 	Termin 04.06.2025 Ort Beilngries
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Entwicklungen in der Rechtsprechung und Praxis ■ Plattformgeschäft ■ Modernisierungsoffensive ■ Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung ■ Praxisfälle der Teilnehmenden 	Anmelde-Nummer EVKF Preis 490,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler
Hinweis	Der Erfahrungsaustausch lebt von den Themen der Teilnehmenden. Bitte teilen Sie uns Ihre Themenwünsche mit.	Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Dr. Oliver Schießer, Steffen Riedel weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer UBV Preis 775,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie optimieren die Zusammenarbeit zwischen Berater und Assistenz und wissen, wie Sie diese Stärken können. ■ Sie unterstützen den Berater und übernehmen Teilaufgaben zielgerichtet. ■ Sie erkennen Vertriebssignale. ■ Sie erweitern Ihre Fachkenntnisse. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Kaufvertrag und der Eigentumserwerb <ul style="list-style-type: none"> • Ablauf eines Erwerbvorgangs • Inhalte eines Kaufvertrages • Aufgaben des Notars und des Gerichts ■ Der Darlehensantrag und Sicherheiten <ul style="list-style-type: none"> • Assistent Beratungsqualität Immobilie • Finanzierungsaufbau und Kreditwürdigkeit • Sicherheiten und Grundbuch • Exkurs: Besichtigung von Objekten ■ Der Darlehensvertrag und Cross-Selling <ul style="list-style-type: none"> • Die wichtigsten Vereinbarungen im Überblick • Weitere Produkte neben der Finanzierung ■ Das Darlehenskonto in agree21 <ul style="list-style-type: none"> • Auskünfte zum Darlehenskonto leisten • Sondertilgungsanfragen bearbeiten • Ratentermine bzw. Lastschriften anpassen • Vorzeitige Rückzahlungsanfragen bearbeiten • Zinsbescheinigungen erstellen • Valutierungsaufträge bearbeiten ■ Die Zinsprolongation und Vertragsergänzung <ul style="list-style-type: none"> • Zinsprolongationen und „Forwards“ abwickeln • Sicherheitenblätter lesen und verstehen • Sicherheitenfreigaben vorbereiten • Tilgungsänderung/-aussetzung bearbeiten 	
Hinweis	Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.	

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

Zielgruppe	<p>Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft ■ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 20.02.2025</p>
Ihr Nutzen	<p>Mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach können Genossenschaften die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt deutlich verringern. Dies sichert Genossenschaften auch in Zeiten steigender Energiepreise eine zuverlässige und bezahlbare Stromversorgung. Mit dem Solarpaket 1 gibt es zudem weitere Verbesserungen für die Eigennutzung des PV-Stroms. In dem Webinar erfahren Sie praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.</p>	<p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer WEPH</p> <p>Preis 220,00 €</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtliche Grundlagen und Vorgehensweise im Bereich der Photovoltaik und Modellen zur Eigenversorgung ■ Informationen und Entwicklungen zum Einsatz von Speichertechnologien im Zusammenhang mit einer Eigenerzeugung (insbesondere Photovoltaik) ■ Steuerliche Behandlung (EK, KÖST, UST, Gewerbesteuer) 	<p>Ansprechpartner Maximilian Höfler</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Anke Gabler</p>
Hinweis	<p>Preis: 200,00 € pro Teilnehmer</p> <p>ab dem zweiten Teilnehmer liegt der ABG-Webinarpreis bei 70,00 € pro Teilnehmer</p>	<p>Dozent(en) Rudolf Jung, Lukas Winkler</p>
		<p>Buchen</p>

Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle volkswirtschaftliche Entwicklungen und aufsichtsrechtliche Anforderungen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leiter Baufinanzierung ■ Leiter Marktfolge Aktiv ■ Baufinanzierungsspezialisten ■ Mitarbeiter Marktfolge Aktiv 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin -</p>
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die jährliche bzw. anlassbezogene Überprüfung von realistischen Szenarien für Zinsänderungsrisiken ist ein grundlegender Aspekt im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung von Immobiliär-Verbraucherdarlehen. ■ Aktuelle geldpolitische und wirtschaftliche Entwicklungen führen weltweit zu mehr Aufmerksamkeit beim Thema Zinsen. Welche Entwicklungen werden bei Hypothekenzinsen eintreten? ■ Experten, u.a Prof. Dr. Alexander Hennig, zeigen Ihnen aktuelle Entwicklungen auf und geben Ihnen wichtige Hinweise zur Überprüfung bzw. Aktualisierung Ihrer hausinternen Zinsszenarien bei Hypothekenzinsen. 	<p>Ort -</p> <p>Anmelde-Nummer WZBA</p> <p>Preis 265,00 €</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundsätzliche aufsichtsrechtliche Anforderungen ■ Überprüfung von Zinsszenarien unter Beachtung der Anforderungen aus der Prüfung Neukreditvergabe – Beachtung von bestehenden Bestands- und Fremddarlehen ■ Volkswirtschaftliche Zusammenhänge und Entwicklungen zur Ableitung von Zinsprognosen ■ Ableitungen und Quellen für Zinsszenarien 	<p>Ansprechpartner Maximilian Höfler</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>
Hinweis	<p>Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der GenoAkademie GmbH & Co. KG statt.</p>	

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften - Rechtlicher Überblick

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienfinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Kreditsachbearbeiter ■ Immobilienmakler ■ Wohnimmobilienverwalter 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln ■ Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen 	Termin 25.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rechtsfähigkeit der WEG ■ Haftung der WEG und der Wohnungseigentümer ■ Titulierung und Vollstreckung ■ Nachschusspflicht ■ Verbrauchereigenschaft ■ Kreditwürdigkeitsprüfung ■ Vorbereitung der Beschlussfassung ■ Ordnungsgemäße Verwaltung und Vertretung der WEG ■ Beschlüsse und Versammlungsprotokoll ■ Kreditsicherheiten 	Ort Digital
Hinweis	Diese Veranstaltung zählt mit 1,5 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.	Anmelde-Nummer WKWR
		Preis 220,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Matthias Kilian
		Buchten

Vertriebsassistent Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches Termin 03.02. - 05.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer VAI Preis 960,00 € Ansprechpartner Maximilian Höfler Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider Dozent(en) Bianca Kmeth Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie bekommen in diesem Kompaktseminar mit starkem Praxisbezug die notwendigen Grundlagen zur Immobilienwirtschaft, -verwaltung, und -vermittlung. ■ Sie sind informiert über den aktuellen Immobilienmarkt. ■ Sie legen die Grundlage, um Ihre Maklerkollegen im Tagesgeschäft aktiv zu unterstützen und um im Kundengeschäft souverän zu agieren. ■ Sie sind geübt in telefonischen Terminvereinbarungen und Anfragen zu Angeboten. ■ Sie kennen die gängigen Fachbegriffe und wissen, worauf Sie bei Standardfällen achten um das Team der Immobilienvermittlung zu unterstützen. ■ Sie sind geübt in der Anwendung gängiger Tools zur Objektaufbereitung. ■ Sie können strukturiert jede Immobilie für den Verkauf aufbereiten und beherrschen das Grundwissen im Bereich der benötigten Unterlagen und Informationen. ■ Sie kennen die Werkzeuge für eine erfolgreiche und moderne, sowie hochwertige Bewerbung einer Immobilie (Exposeformulierungen und -gestaltung, Grundrissaufbereitung, Fotografie, Visualisierung, virtuelles HomeStaging usw.) und wissen um rechtliche Fallstricke. 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der aktuelle Immobilienmarkt (Entwicklungen und Trends) ■ Bankenmakler im Fokus (Gründe für die Beauftragung eines Maklers, Besonderheiten von Bankenmaklern,...) ■ Rechtliche Grundlagen (Vertragswerke und Anlagen kennen, Wichtige Begriffe und Zusammenhänge rund um die Immobilienvermittlung, Basiswissen bei Unterlagen und Dokumenten) ■ Die kompetente Objektaufbereitung (Checkliste, häufige Stolpersteine, Quellen kennen) ■ Tools und Werkzeuge für die tägliche Arbeit ■ Qualifizierte Bewerbung von Immobilienangeboten auf neuestem Stand (hochwertige Exposegestaltung inkl. rechtlicher Fallstricke, Tipps und Tricks, praktische Übungen, weitere Ideen rund um die Objektwerbung) ■ Praxisorientierte Aufgaben zur Umsetzung und Anwendung des Gelernten 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bitte Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • 3-4 Exposés (Haus, Grundstück, Vermietung, Wohnung) • Checklisten (falls vorhanden) rund um Objektanlagen, Kunden-CL, ... • Flyer, Werbemittel, Broschüren über das Team ■ Diese Veranstaltung zählt mit 15 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein. 	

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

Zielgruppe	Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfahrungsaustausch unter Kollegen ■ Pflege des Netzwerkgedankens ■ Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung 	Termin 24.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ aktuelle Fragestellungen der Teilnehmenden ■ Praxisfälle der Teilnehmenden ■ Präsentation von Erfahrungen durch die Teilnehmenden 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer EIV
		Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
		Dozent(en) Bianca Kmeth
		Buchen

Immobilienbesitz in Eigentümergemeinschaften

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Immobilienmakler ■ Wohnbaufinanzierungsberater ■ Firmenkundenberater ■ Vermögensplaner ■ Estate Planner 	Organisatorisches
		Termin -
		Ort -
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die Struktur und Funktionen der Eigentümergemeinschaft. ■ Sie erhalten praxisnahe Einblicke in die Aufgaben von Haus- und Mietverwaltern. ■ Sie kennen die Rechte und Pflichten nach dem Wohnungseigentümergebiet. ■ Sie lernen die Rolle und Aufgaben des Hausverwalters, Sondereigentumsverwalters und Mietverwalters. ■ Sie diskutieren die Herausforderungen der Eigentümergemeinschaften in Nachlassfällen. 	Anmelde-Nummer IBE
		Preis 760,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<p>1. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Einführung in die Grundlagen von Eigentümergemeinschaften: <ul style="list-style-type: none"> • Definition und Entstehung des Wohnungs-, Teil- und Sondereigentum • Funktionen und Aufgaben (inkl. Verwaltungsbeirat) innerhalb der Eigentümergemeinschaft • Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer nach dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG) • Aufgaben und Pflichten des Verwalters • Beschlussfassung in einer Eigentümergemeinschaft (Mehrheiten, Inhalte, Zeitablauf) • Eigentümerwechsel (verkaufen, verschenken, vererben) • Teilungserklärungen verstehen/ Ärger (Kostenverteilungsschlüssel) vermeiden ■ Abrechnungen und Wirtschaftspläne verstehen: <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau und Inhalte einer Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, Abrechnungssaldo und Vermögensstatus • Darstellung von Wohngeldaußenständen • Aufbau und Inhalte eines Wirtschaftsplanes ■ Schadensmanagement: <ul style="list-style-type: none"> • Verantwortlichkeiten, Kostentragung in der Eigentümergemeinschaft • Selbstbeteiligung und Regress <p>2. Tag</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Instandhaltung und Instandhaltungsplanung: <ul style="list-style-type: none"> • Übersicht über den Erhaltungszustand einer Wohnanlage • Geplante/ zu erwartende/ gewünschte Maßnahmen • Durchführung von Sanierungsmaßnahmen ■ Unterschiede zwischen Hausverwaltung, Sondereigentumsverwaltung und Mietverwaltung inkl. Praxisbeispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Aufgaben des WEG-Hausverwalters • Rolle und Aufgaben des Sondereigentumsverwalters • Rolle und Aufgaben des Mietverwalters ■ Digitale Transformation und Einsatz von KI in der Verwalterbranche: <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation und Informationsbereitstellung über Plattformen • Beispiel: Schadensmanagement • Beispiel: Rechnungsbearbeitung/ Kontierung/ Buchhaltung ■ Zusammenarbeit mit Eigentümern und Verwaltern: <ul style="list-style-type: none"> • Welche Unterlagen hat der Eigentümer/ Was tun, wenn der Eigentümer nicht alle Unterlagen hat • Die Beschlussammlung • Auskünfte durch den Verwalter/ DSGVO 	Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent Thomas Janssen <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsanwalt und Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht • Syndikusrechtsanwalt ■ Referentin Angela Hartmann <ul style="list-style-type: none"> • Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) / MBA • Geschäftsführerin der Sayao GmbH 	

- Diese Veranstaltung zählt mit 14 Stunden auf die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler gemäß § 34c GewO i. V. m. § 15b Abs. 1 MaBV ein.

ABG-Webinar: Kreditweitmarktförderungsgesetz - neue Informationspflichten bei Vertragsänderungen und erste Erfahrungen nach Inkrafttreten

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter Markt und Marktfolge Aktiv ■ Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter der Internen Revision ■ Compliance Beauftragte 	<p style="text-align: center;">Organisatorisches</p> <hr/> <p style="text-align: right;">Termin -</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<p>Sie kennen die am 30.12.2023 in Kraft getretenen zivilrechtlichen Informationspflichten bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages und können diese anwenden.</p>	
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorvertragliche Information von Verbrauchern bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages ■ Darstellung der neuen Verpflichtungen ■ Einordnung der Verpflichtungen in den Gesamtkontext des Verbraucherkreditrechts ■ Erläuterung der Hintergründe ■ Tipps zur praktischen Umsetzung der neuen Rechtspflichten 	<p style="text-align: right;">Anmelde-Nummer WKZG</p> <p style="text-align: right;">Preis 200,00 €</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner Maximilian Höfler</p> <p style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch) Lisa Schneider</p>

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen ■ Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen detaillierten Überblick über die aktuellen Anforderungen an den energetischen Zustand von Gebäuden. ■ Sie erfahren, welche energetischen Sanierung möglich und sinnvoll sind und welche Fördermöglichkeiten bereitstehen. ■ Sie lernen, wie der Markt auf den energetischen Zustand von Gebäuden reagiert und wie Sie dies in der (Beleihungs-)Wertermittlung berücksichtigen. ■ Sie erkennen die Möglichkeiten, in der Tagespraxis die Energieeffizienz von Gebäuden zu analysieren und zu beurteilen. 	Termin 27.05. - 28.05.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Energieeffizienz aus technischer Sicht, aus Bewertungssicht und aus Sicht des Immobilienmarktes ■ Die Regelungen zum energetischen Gebäudezustand: GEG, ESG und Energieeffizienz-Richtlinie und die Auswirkungen auf die (Beleihungs-)Wertermittlung ■ Schlagwort Nachhaltigkeit: Zertifizierungen, Maßnahmen und technische Umsetzung ■ Sanierung und Modernisierung: Was ist aus energetischer Sicht möglich, was ist sinnvoll ■ Welche Fördermöglichkeiten stehen für welche Maßnahmen zur Verfügung? ■ Wärmeezeugung in der politischen Diskussion: Aktueller Stand und der Blick in die Zukunft ■ Energieeffizienz und Nachfrageverhalten: Wie reagiert der Markt auf den energetischen Zustand der Immobilie? ■ Die Möglichkeiten, den energetischen Zustand eines Gebäudes in der Tagespraxis zu bestimmen und unter dem Gesichtspunkt der Werthaltigkeit zu analysieren ■ Der Energieausweis als Informationsquelle: Erkenntnisse und Interpretation im Wertermittlungsprozess 	Ort Beilngries
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Dozenten: <ul style="list-style-type: none"> • Dirk Rosskopf, Geschäftsführer bei Volksbank BraWo Immobilien GmbH • Hans- Jürgen Schlimgen (Schlimgen Architekturbüro) ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. ■ Diese Veranstaltung wird mit 810 Minuten auf die Bildungszeit "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. 	Anmelde-Nummer EGZ
		Preis 890,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
		Dozent(en) Dirk Rosskopf, Hans- Jürgen Schlimgen
		<div style="border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;"> Buchen </div>

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen ■ Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv ■ Immobilienmakler 	Organisatorisches Termin 15.07.2025
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie informieren sich über aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt und leiten hieraus eine sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten ab. ■ Sie sind im Austausch mit den Seminarteilnehmern und dem Referenten und nutzen die Möglichkeiten des Netzwerkgedanken. 	Ort Beilngries
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Unterschiede zwischen Markt- und Beleihungswertermittlung ■ Grundzüge der ImmoWertV ■ sachgerechte Erstellung von Marktwertgutachten ■ aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt ■ Risikopotentiale einzelner Immobiliengattungen 	Anmelde-Nummer MWI
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referent: Dipl.-Kfm. Andreas Popp (HypZert S, Geschäftsführer Popp ImmoInvest GmbH) ■ Diese Veranstaltung wird gem. den Zertifizierungsbedingungen der HypZert GmbH als Weiterbildung anerkannt. ■ Diese Veranstaltung wird mit 405 Minuten auf die Bildungszeit "Sachkundiger Mitarbeiter/Kleindarlehengrenze" und "Aktualität Gutachter" gem. BelWertV angerechnet. 	Preis 420,00 €
		Ansprechpartner Bernd Orthmann
		Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier
		Dozent(en) Andreas Popp
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger ■ Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick der wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank und ein Gespür für deren aktuelles Marktumfeld. Informationen zu rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen ergänzen die aufgebauten Basiskenntnisse ideal.</p>	<p style="text-align: center;">Termin 18.03. - 27.03.2025</p>
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen und Bankwesen ■ Angebotspalette der Volksbanken Raiffeisenbanken ■ Kontoführung und Kontoeröffnung ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Signalerkennung und Service-Ansprachen ■ Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderungen ■ Grundlagen des Wertpapiergeschäfts ■ Grundlagen des Kreditgeschäfts 	<p style="text-align: center;">Ort Beilngries</p>
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitzubringen: <ul style="list-style-type: none"> • Flyer Kontomodelle der eigenen Bank • Kontoeröffnungsanträge für Einzel- und Gemeinschaftskonten • Kundenstammvertrag • Freistellungsauftragsformular • Vollmachtsformular • Anlageangebote im Sparbereich, aktuelle Zinssätze für: Tagesgeldkonten, Sparkonten und Festgelder • Bauspartarifübersicht • Produktinformationsblätter von zwei Union-Fonds • Geeignetheitserklärung • Infos zu den Genossenschaftsanteilen der eigenen Bank • Satzung der Genossenschaft • Allgemeine Geschäftsbedingungen • Taschenrechner ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	<p style="text-align: center;">Anmelde-Nummer BBG</p>
		<p style="text-align: center;">Preis 2.150,00 €</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner Matthias Regnat</p>
		<p style="text-align: center;">Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p>
		<p style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</p>
		<p style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 5px 20px; display: inline-block;">Buchten</p>

ABG-Fachwebinarreihe für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<p>Module:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ABG-Webinar: Bankenwesen in Deutschland und europäisches System der Zentralbank (WBG1) ■ ABG-Webinar: Ihr neuer Arbeitgeber - die Genossenschaftsbank (WBG2) ■ ABG-Webinar: Zusammenarbeit der Genossenschaftsbank mit den verschiedenen Verbundpartnern (WBG3) 	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PWBG
		Preis 480,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Paket: Onlineseminare - Basiswissen des Bankgeschäfts für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen ■ Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland ■ Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen ■ Modul 5 - Privatkreditgeschäft ■ Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen 	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQEM
		Preis 2.250,00 €
		Ansprechpartner Irina Weber
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 13.02. - 17.02.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Möglichkeiten im (inter-)nationalen Zahlungsverkehr ■ Auffrischung/Aneignung des Fachwissens zum Thema Girokonto und Kontoführung 	Anmelde-Nummer QM1
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zahlungsverkehr: Sepa, Instant Payment, rund um das Thema Lastschriften ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giropay/Kwitt, VR-mobileCash ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Kontoführung in speziellen Fällen: Betreuung, Minderjährige, Vollmachten ■ Nachlass: Bearbeitung von Nachlassfällen, gesetzliche Vorschriften ■ Girokonto als Grundlage einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung: Cross-Selling bei der Kontoeröffnung ■ Staatliche Sparförderung von Vermögenswirksamen Leistungen 	Preis 875,00 €
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		<input type="button" value="Buchten"/>

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 09.10. - 10.10.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die Produkte in der Anlageberatung ■ Gewinnung eines umfassenden Marktüberblicks ■ Umsetzung Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in der Beraterpraxis ■ Unterbreitung von passenden Angeboten aus der Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank ■ Kenntnis zu steuerlichen Aspekten ■ Kundenorientierte Praxisumsetzung 	Anmelde-Nummer QM2
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen, die bei einer Anlageberatung eine Rolle spielen ■ Überblick über verschiedene Anlagemöglichkeiten ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere ■ Grundlagen von Investmentfonds ■ Ausgewählte Zertifikate der DZ BANK ■ Besteuerung der verschiedenen Anlagemöglichkeiten ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II ■ Umsetzung der Inhalte im Rahmen von Kundengesprächen: Struktur der Analyse im Bereich der Geldanlage, Unterbreitung von passenden Anlagevorschlägen 	Preis 590,00 €
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
		<input type="button" value="Buchten"/>

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	Organisatorisches
		Termin 20.10.2025
		Ort Digital
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen in Deutschland. ■ Sie wissen um die Absicherung durch die gesetzliche Rentenversicherung. ■ Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Möglichkeiten der privaten Vorsorge. ■ Sie kennen die gesetzlich geförderten Anlageprodukte. ■ Sie erhalten Instrumente an die Hand, wie Sie das Thema Altersvorsorge bei Ihren Kunden ansprechen können. 	Anmelde-Nummer QM3
		Preis 300,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hintergründe zur aktuelle Rentensituation in Deutschland ■ Sozialversicherungsgerüst: Überblick über die gesetzliche Absicherung von Arbeitnehmern und die bestehenden Lücken ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Details zur Riester-Rente ■ UniProfirente und UniProfirenteSelect ■ Wohnriester ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Fachlich und gesetzlich sicher beraten 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Andrea Schmidl
Hinweis	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	Buchten

Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte: Grundlagenwissen Versicherungen

<p>Zielgruppe</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 21.10.2025</p> <p>Ort Digital</p>
<p>Ihr Nutzen</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland. ■ Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 7,5 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	<p>Anmelde-Nummer QM4</p> <p>Preis 300,00 €</p>
<p>Inhaltsschwerpunkte</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Überblick über die gesetzliche Absicherung ■ Private Möglichkeiten zum Thema Einkommen und Familie absichern: <ul style="list-style-type: none"> • Berufsunfähigkeitsversicherung • RisikoLebensversicherung • Private Unfallversicherung • Private Pflegeversicherung • Krankenzusatzversicherungen ■ Sachwerte absichern <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsschutzversicherung • Haftpflichtversicherung • KfZ-Versicherung • Hausratversicherung • Wohngebäudeversicherung 	<p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p>
<p>Hinweis</p>	<p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) <p>Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1.</p>	<p style="text-align: center; border: 1px solid gray; border-radius: 15px; padding: 5px;">Buchen</p>

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen. ■ Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese im Rahmen des Privatkredits als Cross-Selling anbieten. ■ Sie erkennen weiteres Cross-Selling-Potenzial rund um die Finanzierung. ■ Sie können gekonnt mit Kreditablehnungen und Einwänden der Kunden umgehen. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit ■ Bonitätsprüfung bei Privatkrediten ■ Praxisfälle ■ Ratenschutzpolice: Was ist genau abgesichert? Wann zahlt die Versicherung? Was sind die Vorteile für den Kunden und die Bank? ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot ■ Cross-selling in der Kreditberatung ■ Umgang mit Kreditablehnungen ■ Souveräne Einwandbehandlung 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 15.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM5</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
---	--	---	---	--

Onlineseminar: Modul 6 - Vertriebs Erfolg ist trainierbar: Signalerkennung und Führung von Beratungsgesprächen

<p>Zielgruppe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteigerinnen und Wiedereinsteiger, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen möchten ■ KSC-/KDC-Mitarbeitende, die Grundlagenwissen erlangen möchten ■ Vertriebsmitarbeitende ■ Quereinsteigende 	<p>Ihr Nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie wissen, wie Sie beim Kunden Interesse für weitere Themen wecken und somit ihre Abschlussquote erhöhen können. ■ Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und erfahren, wie Sie kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert beraten. ■ Sie können auf Einwände von Kunden souverän reagieren. 	<p>Inhaltsschwerpunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Signalerkennung und aktive Ansprache am Schalter, am Telefon, in der Beratung ■ Einwandbehandlung ■ Gesprächsstruktur/der rote Faden im Gespräch ■ Beleuchtung der einzelnen Gesprächsphasen: worauf kommt es an? ■ Zielsicher zum Abschluss kommen 	<p>Hinweis</p> <p>Referentin ist Frau Andrea Schmidl</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Zert. Psychologischer Berater/Personal- und Businesscoach (SGD) ■ Zert. Trainerin (IHK) ■ Zert. Entspannungstrainerin (SGD) 	<p>Organisatorisches</p> <p>Termin 16.12.2025</p> <p>Ort Digital</p> <p>Anmelde-Nummer QM6</p> <p>Preis 300,00 €</p> <p>Ansprechpartner Matthias Regnat</p> <p>Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier</p> <p>Dozent(en) Andrea Schmidl</p> <p style="text-align: center;">Buchten</p>
---	--	---	---	--

VR-Serviceberater Modul 1: Liquidität für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie nutzen die Mitgliedschaft als Basis für eine erfolgreiche Kundenbeziehung ■ Sie kennen die Bedeutung der Genossenschaften im Bankenmarkt der Zukunft und gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege aus Kundenfokus Privatkunden ■ Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zu den Themen „Zahlungen abwickeln“ und „Wünsche finanzieren“ und können dieses Wissen kundenorientiert umsetzen ■ Sie lernen das Girokonto als Grundlage zur langfristigen Kundenbindung zu nutzen ■ Sie üben in Trainings den ganzheitlichen Beratungsansatz 	Termin 13.01. - 17.01.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bankenmarkt der Zukunft inkl. KundenFokus ■ Unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs ■ Grundlagen und Bedeutung der Kommunikation, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche ■ Digitalen, persönlichen und mobilen Zahlungsverkehr überzeugend beraten ■ Besonderheiten der Kreditberatung von der Analyse bis zum Angebot; Cross-selling in der Kreditberatung inkl. EasyCredit ■ Training ganzheitliche Beratung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSL
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

VR-Serviceberater Modul 2: Geldanlage für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie setzen die Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes/ MiFID II in ihrer Beraterpraxis aktiv um und nutzen dabei die Produktpalette der VR-BeraterPass-Matrix der Serviceberatung. ■ Sie unterbreiten dem Kunden ein anleger- und anlagegerechtes Angebot aus der hauseigenen Produktpalette der Union Investment und der DZ-Bank, wobei Sie steuerliche Aspekte berücksichtigen. ■ Sie setzen die relevanten fachlichen Inhalte in der Anlageberatung kundenorientiert um. ■ Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und geben Auskunft zur aktuellen konjunkturellen Situation in Deutschland anhand der Inhalte ihrer Hausmeinung. 	Termin 17.02. - 21.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapierhandelsgesetz inkl. MiFID II und zivilrechtliche Anforderungen an die Beratung ■ Aktuelle volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen ■ Anlageprodukte der Serviceberatung ■ Bankeinlagen und bankeigene Inhaberschuldverschreibungen ■ Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere auf Euro lautend mit sehr guter Bonität ■ Ausgewählte Zertifikate der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der DZ BANK dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ Besonderheiten der Besteuerung von Fonds und Anlegern ■ Ausgewählte Fonds der FinanzGruppe, die über die zentrale Hausmeinung der Union Investment dem Service-Kundenberater-Segment zugeordnet sind (im Rahmen der BVR-Musterallokation) ■ "MeinInvest" ■ Offene Immobilienfonds der Finanzgruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSG
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

VR-Serviceberater Modul 3: Absicherung und Altersvorsorge für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie zeigen Ihren Kunden die vorhandenen Lücken der Sozialversicherung im Bereich Absichern und Vorsorge auf und leiten Handlungsfelder daraus ab. ■ Sie entwickeln überzeugende Argumente und Lösungen zu den Themen „Altersvorsorge“ und „staatliche Förderung“. ■ Sie erkennen Signale und nutzen die sich daraus ergebenden Cross-Selling Möglichkeiten erfolgreich. ■ Sie bekommen einen Überblick über die Versicherungslösungen in den Bereichen Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung und erfüllen die Weiterbildungsverpflichtung von 15 Stunden für das lfd. Kalenderjahr IDD. 	Termin 17.03. - 21.03.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Aktuelle Rentensituation - und der vertriebliche Umgang damit ■ Signalerkennung und Ansprache zum Beratungsthema "Vorsorge" ■ Verschiedene Arten der Altersvorsorge - von der gesetzlichen, über die staatlich geförderte bis hin zur privaten Vorsorge ■ Fonds, die für die staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet sind ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext der Serviceberatung ■ Bedarfswelt "Einkommen und Familie absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe ■ Beratungsthema "Absicherung" im Kontext des Bedarfsweltes "Sachwerte absichern" ■ Fachlicher Input und vertriebliche Impulse zu den Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten der FinanzGruppe 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSAV
		Preis 1.550,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

VR-Serviceberater Modul 4: Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung für Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie verinnerlichen die Philosophie der "Genossenschaftlichen Beratung" und lassen diese den Kunden als persönlichen Mehrwert erleben. ■ Sie setzen die Gesprächsvorbereitung als Grundlage für das Beratungsgespräch ein und beherrschen das Kundenbeziehungsmanagement als Basis für alle weiteren Beratungsthemen ■ Sie nutzen das Kund Cockpit um ganzheitlich alle Ziele und Wünsche des Kunden zu beleuchten und Interesse für weitere Themen zu wecken. ■ Sie setzen die Beratungsassistenten kundenorientiert und zugleich abschlussorientiert in der Genossenschaftlichen Beratung ein. ■ Sie erlangen Sicherheit im Beratungsgespräch durch intensives Beratungstraining unter Einbindung von agree21 und digitaler Technik ■ Sie setzen bewusst Stimme, Körpersprache, Mimik und Gestik in der Videoberatung ein und wissen mit herausfordernden Situationen umzugehen 	Termin 01.04. - 04.04.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Methodischer und verkäuferischer Umgang mit dem Kundenbeziehungsmanagement; inkl. Nachhaltigkeit ■ Einbindung des Kundenbeziehungsmanagements in agree21Beratung-Privat ■ Umgang mit Widerständen, Ängsten und herausfordernden Situationen ■ Intensive Beratungstrainings in Analyse und Angebot mit persönlichem Feedback ■ Intensive Vorbereitung auf den Kompetenznachweis 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer QSP
		Preis 1.250,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Paket: Zertifizierte VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Sie erhalten nach Bestehen des Kompetenznachweises den VR-BeraterPass "Serviceberatung" und somit die Wertpapier-Sachkunde nach WpHGMAAnzV.	
		Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer PQSB
		Preis 5.500,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon

Zielgruppe	Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen ■ Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound ■ Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Vorbereitung auf den Verkauf von Mitgliedschaften am Telefon ■ Anlassbezogene und erfolgreiche Ansprache auf Genossenschaftsanteile im Inbound ■ Erstellung von Gesprächsleitfäden für die Outboundtelefonie ■ Nutzenformulierungen, die den Kunden von den Vorteilen überzeugen ■ Methoden für den Umgang mit Einwänden ■ Rechtliche Vorgaben beim telefonischen Verkauf von Genossenschaftsanteilen 	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer WEAM
		Preis 280,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeiter im KSC ■ Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	<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>31.03. - 10.04.2025</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ort</td> <td>Beilngries</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Anmelde-Nummer</td> <td>EQSC</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Preis</td> <td>2.350,00 €</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner</td> <td>Matthias Regnat</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Ansprechpartner (organisatorisch)</td> <td>Andrea Meier</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">weitere Termine auf www.abg-bayern.de</td> </tr> </tbody> </table>	Organisatorisches		Termin	31.03. - 10.04.2025	Ort	Beilngries	Anmelde-Nummer	EQSC	Preis	2.350,00 €	Ansprechpartner	Matthias Regnat	Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier	weitere Termine auf www.abg-bayern.de	
Organisatorisches																		
Termin	31.03. - 10.04.2025																	
Ort	Beilngries																	
Anmelde-Nummer	EQSC																	
Preis	2.350,00 €																	
Ansprechpartner	Matthias Regnat																	
Ansprechpartner (organisatorisch)	Andrea Meier																	
weitere Termine auf www.abg-bayern.de																		
Ihr Nutzen	<p>Teilnehmende erhalten einen fundierten Überblick über die wesentlichen Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank. Rechtliche und wirtschaftliche Grundlagen werden anhand von Praxisfällen aus dem KSC/KDC besprochen, sodass anschließend wichtige Basiskenntnisse vorhanden sind. Sie gewinnen einen Überblick über die digitalen und persönlichen Vertriebswege.</p> <p>Darüber hinaus liegt der Schwerpunkt auf den Erfolgsfaktoren für eine ziel- und abschlussorientierte Telefonie in der Praxis: Die Teilnehmenden erweitern ihre Kompetenzen für eine gelungene kunden- und serviceorientierte Kommunikation. Sie nutzen den Vertriebsweg Telefon sowohl zur aktiven Terminvereinbarung als auch zum Abschluss von Serviceleistungen. Sie steigern den Vertriebs Erfolg und erreichen einen höheren Zufriedenheitsgrad bei ihren Kunden</p>																	
Inhaltsschwerpunkte	<p>Fachliche Grundlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftswesen, Mitgliedschaft und Verbundpartner ■ Kontoführung und Kontoeröffnung, Vollmachten, P-Konto, Nachlass ■ Zahlungsverkehr und digitale Bankdienstleistungen ■ Kurz und knackig: Die wichtigsten Grundlagen zu Absicherung und Vorsorge ■ Staatliche Sparförderung in Form von Bausparen und Investmentfonds <p>Vertriebliche Umsetzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erfolgsfaktoren am Telefon ■ Signalerkennung und aktive, abschlussorientierte Ansprache im Inbound ■ Reklamationen und herausfordernde Kunden ■ Einwandbehandlung anhand von Praxisbeispielen ■ Kundenorientiert telefonieren im Outbound ■ Überzeugende Argumentation ■ Stressbewältigung ■ Training von Praxisfällen 																	
Hinweis	<p>Wir empfehlen anschließend den Besuch des Kompetenznachweises zert. KSC-Agent (K2S).</p>																	

Buchten

Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen erhalten Sie eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über die wichtigsten Themen, die Ihnen im Alltag begegnen. Somit ist Ihnen ein reibungsloser Einstieg in die ersten Kundengespräche gesichert.	Termin 17.02. - 18.02.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Genossenschaftsbank – Mitgliedschaft ■ Wer sind unsere Verbundpartner. ■ Konto – Grundlagen ■ Verschiedene Kartenmodelle ■ Online-Banking – Grundlagen ■ Vollmachtsarten ■ Bankgeheimnis - Wem darf ich Auskunft geben – wem nicht? ■ Welche Betrugsfälle gibt es? Wie muss ich mich verhalten? ■ Schwierige Kundengespräche – Wie gehe ich damit um? ■ Welche „Kunden-Typen“ gibt es? ■ Wir sind ein Team: KSC – Service – Beratung. Warum ist eine Zusammenarbeit so wichtig? ■ Was passiert in einem Beratungstermin? Genossenschaftliche Beratung ■ Business-Knigge 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CEQ
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchen

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mitarbeitende im Service und KSC ■ Quereinsteigende / Mitarbeitende ohne Bankausbildung 	Organisatorisches
Ihr Nutzen	An diesen beiden Tagen wird das Grundlagenwissen zu den Standardprodukten der Bank und Verbundpartner vertieft. Somit können Sie die ersten Fragen, die am Schalter oder am Telefon kommen, gut beantworten. Sie können eigenständig die Vertriebsimpulse im Kundenkontakt erkennen und einen Termin mit dem Kundenberater bzw. Spezialisten vereinbaren.	Termin 29.09. - 30.09.2025
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Staatliche Förderungen ■ Bank Standardprodukte ■ Verbundpartner Standardprodukte <p>(Bausparvertrag, Fonds, EasyCredit)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Freistellungsauftrag, Abgeltungssteuer ■ Grundlagen Altersvorsorge ■ Basiswissen Riester-Rente ■ Nachlassabwicklung ■ Signalerkennung – Cross-Selling ■ Einwandbehandlung 	Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer CQK
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchen

Praxisorientiertes „Know-How“ für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quereinsteigende ■ Neueinsteigende ■ Wiedereinsteigende ■ Mitarbeitende im Service ■ Mitarbeitende im KSC ■ Mitarbeitende in der Beratung 	Organisatorisches
		Termin 27.03. - 28.03.2025
		Ort Beilngries
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen breiten Baukasten an Methoden, um in jeder Situation kundenorientiert handeln zu können und erlernen dadurch, wie man eine nachhaltige Kundenbeziehung aufbaut. Diese Erkenntnisse werden Ihnen den Einstieg in Ihre ersten erfolgreichen Kundengespräche ermöglichen. ■ Sie erlernen den praxisorientierten Umgang mit dem Kunden. Es werden alltägliche Praxissituationen und Praxisfälle behandelt. Darüber hinaus wird ausreichend Raum für jegliche Fachfragen gegeben. 	Anmelde-Nummer CAQ
		Preis 650,00 €
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vom Kennenlerngespräch zu einer langfristigen Kundenbeziehung ■ Signalerkennung und Ansprache des Kunden am Service, am Telefon, sowie in der Beratung ■ Souveränes Auftreten gegenüber Ihren Kunden ■ Einwand- und Vorwandbehandlung ■ Preiseinwände behandeln wie z.B. Erhöhung der Kontoführungsgebühren ■ Kundenorientierte Nutzenargumentation ■ Umgang mit Kundenbeschwerden ■ Wie verhalte ich mich in schwierigen Kundengesprächen am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Servicestandards am Service, in der Beratung und am Telefon ■ Wie setze ich in meinem Arbeitsalltag die richtigen Prioritäten ■ Organisiertes und selbständiges Arbeiten ■ Wie baue ich eine langfristige und loyale Kundenbindung auf 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Christian Kargl
		weitere Termine auf www.abg-bayern.de
		Buchten

Vertriebliche Basisschulung für Quereinsteiger zu den Themen Absicherung und Vorsorge

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	Organisatorisches
		Termin -
Ihr Nutzen	Mit staatlichen Leistungen allein lässt sich der Lebensstandard bei Berufsunfähigkeit, Krankheit und im Alter nicht mehr halten. Die Absicherung von Risiken sowie die private Altersvorsorge werden deshalb immer wichtiger. Stärken Sie Ihr fachliches Know How und üben Sie Ihre vertrieblichen Ansätze.	Ort -
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Fachliches Know How zum Thema Absicherung ■ Fachliches Know How zum Thema Vorsorge ■ Bedarfe beim Kunden wecken und Kundennutzen erkennen ■ Signale erkennen und vertriebliche Ansätze nutzen 	Anmelde-Nummer QAV
		Preis 600,00 €
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Diese Veranstaltung wird in Kooperation mit der Allianz durchgeführt. ■ Es handelt sich um ein, im Sinne der IDD-Weiterbildungsverpflichtung relevantes Seminar gem. VersVermV, Anlage 1. 	Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Planspiel Bank Emotion

Zielgruppe	Auszubildende in allen Lehrjahren, Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie erhalten einen Gesamtüberblick über allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge. ■ Sie lernen Steuerungsmöglichkeiten und Einflussgrößen in der Bankbetriebswirtschaft kennen. ■ Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank. 	Termin - Ort - Anmelde-Nummer BAE Preis 420,00 € Ansprechpartner Johannes Fritz Ansprechpartner (organisatorisch) Anja Leng
Inhaltsschwerpunkte	In diesem wettbewerbsorientierten Planspiel übernehmen die Teilnehmenden die Rolle des Top-Managements einer Bank und konkurrieren in kleinen Teams von je 3-6 Personen. Mit Spiel und Spaß werden Interaktion und Fachwissen gefördert. <ul style="list-style-type: none"> ■ Strategische Ausrichtungsmöglichkeiten ■ Investitionen in Marketing und Vertrieb ■ Gestaltung von Refinanzierungsmöglichkeiten ■ Entscheidungshilfen für die Absicherung von Bankrisiken ■ Steuerung des Einlagen-, Kredit-, Wertpapiergeschäfts 	
Hinweis	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ohne Vorbereitung sammeln die Teilnehmenden in lockerer Atmosphäre praktische Erfahrungen – Learning by Doing! ■ Um den Erfolg des Seminars sicherzustellen, ist die Teilnehmerzahl auf 16 Auszubildende beschränkt. 	

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

Zielgruppe	Mitarbeitende aus den Bereichen Privat-/Firmenkreditsachbearbeitung sowie Privat-/Firmenkundenberatung (Einsteigerlevel)	Organisatorisches
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sie lernen praxisorientierte Methoden zur schnellen und sicheren Beurteilung von Jahresabschlüssen/Betriebswirtschaftlichen Auswertungen/Einnahme-Überschuss-Rechnungen bei gewerblichen Kunden kennen. ■ Sie können den Inhalt und die Aussagekraft von vorgelegten JA/BWAen/EÜR einschätzen und die Kapitaldienstfähigkeit aus GuV, BWA und EÜR überschlägig ableiten. 	Termin 10.02. - 12.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer QGK Preis 1.140,00 € Ansprechpartner Bernd Orthmann Ansprechpartner (organisatorisch) Sabrina Waldhier Dozent(en) Andreas Kultschytzky
Inhaltsschwerpunkte	Das Seminar wendet sich an Mitarbeiter/-innen im gewerblichen Kreditgeschäft, die als Quer- oder wiedereinsteiger/-innen aus dem Privatkundengeschäft oder einem anderen Bereich kommen und das Handwerkszeug einer betriebswirtschaftlichen Beurteilung gewerblicher Kreditnehmer in kurzer und effektiver Form erlernen möchten: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aufbau/Zusammensetzung des Jahresabschlusses: Was steht wo? ■ Struktur- und Inhaltsanalyse von Jahresabschlüssen ■ Der rote Faden GuV und Bilanz ■ Aufbau/Zusammensetzung unterjähriger Betriebswirtschaftlicher Auswertungen und Summen- und Saldenlisten: Was steht wo? ■ Stimmt die vorgelegte BWA betriebswirtschaftlich? Quick-Check der unterjährigen Daten anhand des Roten Fadens BWA und SUSÄ ■ Aufbau/Zusammensetzung der Einnahmen-Überschussrechnung: Was steht wo? ■ Systematische Aufbereitung und Analyse der E/Ü-Rechnung ■ Vorbereitung der Kapitaldienstfähigkeitsberechnung aus GuV, BWA und E/Ü-Rechnung ■ Verbesserung der Urteilsfähigkeit durch Erkennen von typischen Risiken aus GuV/Bilanz, BWA/SUSÄ und E/Ü-Rechnung ■ Faktenhintergrund für das Kundengespräch 	
		Buchen

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

Zielgruppe	Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer KBE Preis 400,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
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. 	
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 wertorientiert handeln ■ Der Elevator Pitch – Das "Why" in 30 Sekunden erklärt 	

ABG-Webinar: Elektronischer Zahlungsverkehr auf dem aktuellen Stand

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wiedereinsteigende ■ Quereinsteigende ■ Mitarbeitende in der MaFo und im Vertrieb 	Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer WEZV Preis 240,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoeröffnung und Kontoführung: Rund um das Girokonto ■ Möglichkeiten von Kartenzahlungen ■ Kreditkarten ■ Digitaler € ■ Online-Banking und Apps, Scan2Bank, giroipay/Kwitt, VR-mobileCash usw. 	

Digitale Learning Journey für Quereinsteiger (inkl. E-Learning u. Praxisforen)

Zielgruppe		Organisatorisches Termin - Ort - Anmelde-Nummer PQSC Preis 980,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
Hinweis	Zielgruppe <ul style="list-style-type: none"> ■ Wiedereinsteiger / Quereinsteiger ■ Angestellte ohne Bankausbildung ■ weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute) 	
	Ihr Nutzen <ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung von Fachwissen im Bankengeschäft ■ flexibles, digitales lernen ■ Vertiefung über Fachforen und Tutorenbetreuung ■ vertriebliche Impulse für die Praxis ■ Zugang zum E-Learning für 12 Monate 	
	Themen <ul style="list-style-type: none"> ■ Kontoführung und Zahlungsverkehr ■ Genoberatung ■ Liquidität und Absicherung ■ Sparen und Anlegen 	
	Methoden <ul style="list-style-type: none"> ■ Professionelle Tutorenbetreuung während des E-Learnings ■ abwechslungsreicher Medienmix passend für unterschiedliche Lerntypen z.B. Videos, Zusammenfassungen, Aufgaben, WBTs, On-the-job Trainings ■ Transfer in den Arbeitsalltag mit den Praxisforen Digital (Austausch mit anderen Teilnehmern, Fragerunde, Praxis) 	

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer QPF1
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer QPF2
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer QPF3
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

Zielgruppe		Organisatorisches
Hinweis	Zu dem Praxisforum gehört ein E-Learning inkl. Tutorenbetreuung - Preis 350 €. Separate Buchung bitte über nadine.schick@abg-bayern.de.	Termin -
		Ort -
		Anmelde-Nummer QPF4
		Preis 200,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier

Marktfolge im Passivgeschäft

Zielgruppe	Mitarbeiter der Marktfolge Passiv	Organisatorisches
Ihr Nutzen	-Sie kennen die rechtlichen Bestimmungen sowie deren Umsetzung in der Bankpraxis. -Sie können Abläufe in der Praxis optimieren. -Sie trainieren die effiziente Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Markt und Marktfolge.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermittlung der aktuellen gesetzlichen Regelungen (z. B. AO, GWG; KWG, FAG, ZIV und FACTA) und Bestimmungen für ■ Kunden- und Kontoeröffnung ■ verschiedene Vollmachtsarten ■ Minderjährige ■ Abgeltungssteuer und Kirchensteuer ■ Geschäftsguthaben ■ Betreuung, Pflegschaft, Vormundschaft ■ Vertrag zugunsten Dritter ■ Nachlass ■ Kundenstammvertragssystematik ■ Besonderheiten bei Kontoführung bzgl. GWG ■ Umlegung von Konten ■ Besonderheiten bei Spareinlagen ■ Erarbeitung von Arbeitsschritten zu den einzelnen Themen ■ Qualitätssicherung/Interne Kontrolle der Bank ■ Bearbeiten von Musterfällen ■ Wo finde ich was bei notwendiger Klärung von Fragen ■ Aktuelle Themen ■ Erfahrungsaustausch ■ Kommunikationstraining (Markt/Marktfolge) an einem Tag mit zwei Trainern 	
		Termin 14.07. - 18.07.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer BPP
		Preis 1.370,00 €
		Ansprechpartner Maximilian Höfler
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Buchten

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

Zielgruppe	Servicemitarbeitende	Organisatorisches
Ihr Nutzen	Dieses Seminar bietet erfahrenen Service-Mitarbeitenden frische Impulse und innovative Strategien, um ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und auf dem neuesten Stand zu bleiben. Durch praxisorientierte Übungen erhalten Sie das Rüstzeug, um Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten.	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Derzeitiger Stand des Service und die Herausforderungen ■ Aktuelle Trends und Innovationen im Service ■ Veränderungen im Kundenverhalten ■ Vertiefung der Kundenorientierung und Methoden für eine stärkere Kundenbindung ■ Auffrischung und Erweiterung der Kommunikationsfähigkeiten ■ Emotionale Intelligenz im Service und wie sie gestärkt werden kann ■ Wiederholung und Vertiefung von Bankthemen wie mobileBanking 	
		Termin 30.01. - 31.01.2025
		Ort Beilngries
		Anmelde-Nummer IEP
		Preis 650,00 €
		Ansprechpartner Matthias Regnat
		Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier
		Dozent(en) Bahar Cokgezen
		Buchten

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

Zielgruppe	Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken (oder solche, die es werden wollen)	Organisatorisches Termin 17.02. - 19.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer LBE Preis 1.100,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Stefan Hafenrichter, Katharina Schrempf Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verkaufstricks: Kunden begeistern & Verträge abschließen ■ Kundenberatung: Vertrauen aufbauen und individuell beraten ■ Wertpapier-Wissen: Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert erklären können 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wertpapier 1x1: Was sind die Dinger eigentlich? ■ Verkaufstechniken: So überzeugst Du (fast) jeden Kunden ■ Kundenberatung: Auf Augenhöhe verkaufen 	
Hinweis	Methoden: <ul style="list-style-type: none"> ■ Vorträge: kurz & knackig ■ Fallstudien: lernen aus praxisnahen Fällen ■ Rollenspiele: Übung macht den Meister ■ Workshops: gemeinsam besser werden ■ Challenges: intrinsische Motivation und Ehrgeiz wecken 	

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> ■ Quer- und Wiedereinsteiger ■ Servicekundenberater ■ Privatkundenberater 	Organisatorisches Termin 24.02. - 25.02.2025 Ort Beilngries Anmelde-Nummer ABZ Preis 700,00 € Ansprechpartner Matthias Regnat Ansprechpartner (organisatorisch) Andrea Meier Dozent(en) Armin Westermeier weitere Termine auf www.abg-bayern.de Buchen
Ihr Nutzen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Teilnehmenden beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen ■ Die Teilnehmenden setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend ■ Die Teilnehmenden lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen ■ Zusätzlich lernen die Teilnehmenden effiziente Methoden im Bereich Fragetechniken, Moderation und Einwandbehandlung kennen 	
Inhaltsschwerpunkte	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kunden- und vertriebsorientierte Anwendung der Vorgänge im Bereich „Genossenschaftliche Beratung“ ■ Erfolgreicher und abschlussorientierter Umgang mit den Assistenten „Vermögen anlegen/ansparen/optimieren“ ■ Neue Anwendungen im BWS: VR-Finanzcheck und Altersvorsorge ■ Praxisnahe Übungen zu den Anwendungen ■ Anmoderation und zielgerichtete Fragetechniken im Kundengespräch mit Einsatz der Vorgänge und Assistenten 	
Hinweis	Um den bestmöglichen Lernerfolg zu erzielen, bitten wir Sie, die eigenen Bankenendgeräte mitzubringen.	

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 €

Hoch hinaus als Quereinsteiger



Mitarbeitende, die als Quereinsteiger zur Bank kommen und keine Bankausbildung absolviert haben, verstärken mit ihren Erfahrungen die Teams in zahlreichen Volksbanken Raiffeisenbanken.

Für diese Zielgruppe haben wir spezielle Qualifizierungsangebote entwickelt:

- ✓ Auf die Erfahrungen und Bedürfnisse dieser Zielgruppe abgestimmte Maßnahmen
- ✓ Hoher Praxisbezug
- ✓ Basis für weitere zielgerichtete Qualifizierungen in GenoPE
- ✓ Anschluss an die Kompetenzen von Bankkaufleuten



Nutzen Sie unser vielfältiges Angebot sowohl in Präsenz als auch digital!



Kundenbedarfe erkennen und Vertriebschancen im KSC nutzen

✓
Bauen Sie die Qualifikation Ihrer (neuen) Mitarbeitenden auf zum Thema Telefonie, Videoberatung, Telefonberatung.

✓
Spezialisieren Sie Ihre Mitarbeitende z. B. zum Thema Videoberatung.

✓
Qualifizieren Sie sich ganz individuell auch inhouse.

✓
Tauschen Sie sich in Erfa-Kreisen aus.

✓
Infomieren Sie sich zu aktuellen Themen.



Alle Seminar-Angebote finden Sie in unserem digitalen Jahresprogramm 2025 oder unter www.abg-bayern.de

VR-BeraterPass-Matrix

Diese Seite der VR-BeraterPass-Matrix gibt einen Überblick über die zivilrechtliche Betrachtung (objektgerechte Beratung) und die daraus resultierende Zuordnung der Finanzinstrumente entsprechend des Detaillierungsgrades und Wissens in die verschiedenen Ebenen unseres VR-BeraterPass-Systems. Darüber hinaus gelten die Zuordnungen der konkreten Produkte im Rahmen der Verbundhausmeinungen von DZ Bank und Union Investment. Die objektgerechte Beratung im Sinne des WpHG, d. h. die Kompetenz, einer Beratung für einzelne konkrete Wertpapiere, muss jeweils über Produktschulungen nachgewiesen sein. Dafür ist jede Bank selbst verantwortlich. Im Rahmen der GenoPE-Module werden in den einzelnen Ebenen die jeweils aktuellen Fokusprodukte aus der Verbundhausmeinung exemplarisch für die entsprechende Wertpapierart besprochen.

Zivilrechtliche/objektgerechte Betrachtung

VR-BeraterPass Matrix

Zivilrechtliche Betrachtung

	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkundenberatung (BP III)	VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung* (BP IV)	VR-BeraterPass Wertpapier-spezialist* (BP V)
Geldmarktpapiere	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Grundlagen	●			
Rentenfonds – Grundlagen	●			
Immobilienfonds – Vertiefung	●			
Mischfonds/Multi-Asset-Fonds – Grundlagen	●			
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen - Grundlagen	●			
Aktienfonds – Grundlagen	●			
Zertifikate – Grundlagen	●			
Vermögensstrukturierung – Grundlagen	●			
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Vertiefung		●		
Rentenfonds – Vertiefung		●		
Mischfonds/Multi-Asset-Fonds – Vertiefung		●		
Fondsgebundene Vermögensverwaltungen – Vertiefung		●		
Aktien – Grundlagen		●		
Aktienfonds – Vertiefung		●		
ETFs – Grundlagen		●		
Zertifikate – Vertiefung		●		
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Vertiefung		●		
Fest- und variabel verzinsliche Wertpapiere – Spezialisierung			●	
Rentenfonds – Spezialisierung			●	
Mischfonds /Multi-Asset-Fonds – Spezialisierung			●	
Vermögensverwaltungen – Spezialisierung			●	
Aktien – Spezialisierung			●	
Aktienfonds – Spezialisierung			●	
ETFs und ETCs – Vertiefung			●	
Zertifikate – Spezialisierung			●	
Beteiligungen – Grundlagen			●	
Rohstoffe – Grundlagen			●	
Edelmetalle – Grundlagen			●	
Währungsanlagen – Grundlagen und Vertiefung			●	
Hedgefonds – Grundlagen			●	
Derivate – Grundlagen			●	
Vermögensstrukturierung/Portfoliomanagement – Spezialisierung			●	
Derivate – Spezialwissen				●
Optionen – Spezialwissen				●
Futures – Spezialwissen				●
Hebelprodukte – Spezialwissen				●
Hedgefonds – Vertiefung				●
Spezielle Handelsstrategien				●
Spezialwissen Wertpapiergeschäft				●

Stand: Januar 2025

* bis 2024: VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) und VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

Servicekunden-berater
 Betreuungskunden-berater
 Vermögende Betreuungs-kundenberater
 Private Banking-Berater

Diese Seite der VR-BeraterPass Matrix gibt einen Überblick über die gemäß § 1 WpHGMaAnzV erforderlichen rechtlichen und fachlichen Grundlagen sowie die Anforderungen zur Kundenberatung, in denen ein Anlageberater Kenntnisse nachweisen muss (aufsichtsrechtliche Anforderungen). Bereits in der Fortbildung zum Serviceberater werden die aufsichtsrechtlich notwendigen Kenntnisse im erforderlichen Umfang behandelt. In den weiterführenden Stufen sind die Themen ebenfalls Inhalt und werden weitergehend vertieft.

Aufsichtsrechtliche Betrachtung

VR-BeraterPass Matrix Aufsichtsrechtliche Betrachtung	VR-BeraterPass Serviceberatung (BP II)	VR-BeraterPass Privatkunden- beratung (BP III)	VR-BeraterPass Individualkunden- betreuung* (BP IV)	VR-BeraterPass Wertpapier- spezialist* (BP V)
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Geldmarktinstrumente, Inhaberschuldverschreibung, Genussscheine, Anteile an Investmentvermögen, Rechte auf Zeichnung von Wertpapieren, Aktien, Derivative Geschäfte, Währungen, Rohstoffe)	●	●	●	●
Merkmale, Risiken und Funktionsweise von Finanzinstrumenten (Vermögensanlagen im Sinne von § 1 VermAnlG, Hedgefonds)			●	●
Grundzüge der Bewertungsgrundsätze von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Wertentwicklung von Finanzinstrumenten (Vergangene vs. zukünftige Szenarien und die Grenzen vorausschauender Prognosen)	●	●	●	●
Bewertung von für die Finanzinstrumente relevanten Daten	●	●	●	●
Einfluss von wirtschaftlichen Kennzahlen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Einfluss von regionalen, nationalen oder globalen Ereignissen auf die Märkte und den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Funktionsweise des Finanzmarktes	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf den Wert von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Auswirkungen des Finanzmarktes auf die Preisbildung von Finanzinstrumenten	●	●	●	●
Bewertung von spezifischen Marktstrukturen, Handelsplätzen und Sekundärmärkten	●	●	●	●
Kosten und Gebühren, die für den Kunden im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten insgesamt anfallen und im Rahmen der Anlageberatung und zusammenhängenden Dienstleistungen entstehen	●	●	●	●
Vorschriften des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), die bei der Anlageberatung oder der Anbahnung einer Anlageberatung zu beachten sind	●	●	●	●
Verwaltungsvorschriften der BaFin zur Konkretisierung von § 64 Abs. 3 Satz 4 WpHG	●	●	●	●
Vorschriften des Kapitalanlagegesetzbuchs	●	●	●	●
Grundzüge des Portfoliomanagements	●	●	●	●
Allgemeine steuerliche Auswirkungen für Kunden im Zusammenhang mit den Geschäften	●	●	●	●
Kenntnisse zur Kundenberatung (Bedarfsermittlung, Lösungsmöglichkeiten, Produktdarstellung und -information, Serviceerwartung des Kunden, Besuchsvorbereitung, Kundenkontakte, Kundengespräch, Kundenbetreuung)	●	●	●	●
Vertragsrecht	●	●	●	●
Aspekte des Marktmissbrauchs	●	●	●	●
Aspekte der Bekämpfung der Geldwäsche	●	●	●	●

Stand: Januar 2025

* bis 2024: VR-BeraterPass Vermögensplanung (BP IV) und VR-BeraterPass Financial Consulting (BP V)

Einstufungen von DZ Bank und Union Investment in der Verbundhausmeinung:

Servicekundenberater
 Betreuungskundenberater
 Vermögende Betreuungskundenberater
 Private Banking-Berater

Ihre Ansprechpartner



Matthias Regnat

☎ 08461 650-1314

✉ matthias.regnat@abg-bayern.de



Elke Kerschenlohr

☎ 08461 650-1363

✉ elke.kerschenlohr@abg-bayern.de

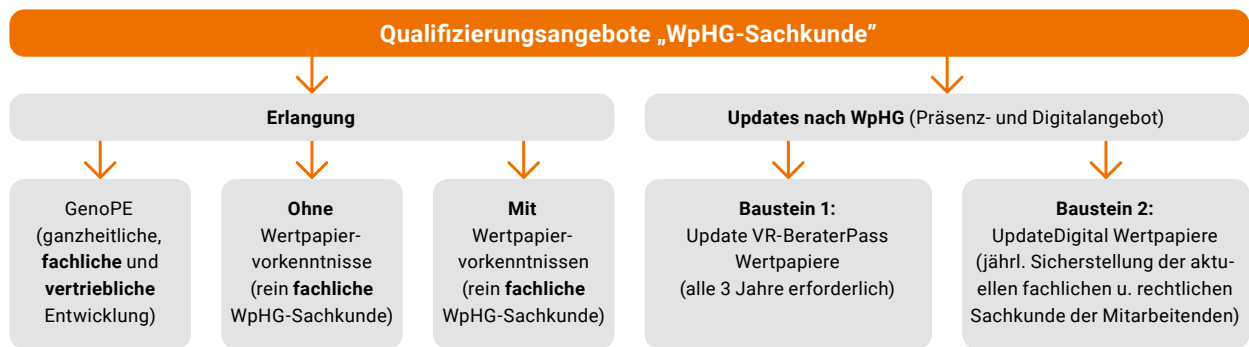
Für aktuelle Infos
hier klicken.

Qualifizierungsangebote WpHG

Mit unserem **VR-BeraterPass Wertpapiere** werden die notwendigen rechtlichen und fachlichen Grundlagen im Sinne der WpHG-Sachkunde vermittelt und deren Aktualität sichergestellt. Weiterhin erhalten die Kundenberater die Sicherheit und entsprechende Praxistipps, um gegenüber ihren Kunden als kompetente und gut ausgebildete Wertpapierberater auftreten zu können. Dabei steht neben den gesetzlichen Anforderungen stets die vertriebliche und praxisnahe Umsetzung im Vordergrund.

Ergänzt wird der VR-BeraterPass Wertpapiere durch das **UpdateDigital Wertpapiere**. Mit dem E-Learning-Kurs werden Anlageberater auch unterjährig über sachkunderelevante Neuerungen informiert.

Die Schulungen zum Bereich Wertpapiersachkunde können wie folgt unterteilt werden:



Erlangung VR-BeraterPass

Standardmäßig erfolgt die Erlangung des VR-BeraterPasses Wertpapiere über GenoPE. Nachfolgend werden zwei Alternativen zur Erlangung aufgezeigt:



	Ohne Vorkenntnisse (reine WpHG-Sachkunde)	Mit Vorkenntnissen (reine WpHG-Sachkunde)
Ziel	Schnelle Umsetzung, rein fachliche Qualifizierung	Erfahrene Wertpapierberater befähigen, die bisher keinen VR-BeraterPass besitzen
Voraussetzungen	Serviceberatung: Keine Voraussetzung Ab Privatkundenberatung: vorhergehende Sachkunde erforderlich	Schriftliche Bestätigung durch Vorstand, dass die teilnehmende Person (unabhängig bei welcher Bank) die Sachkunde als Anlageberater der Produktkategorie besitzt. Alternativ: Absolvierung aller WP-Module des jeweiligen Entwicklungsweges
Zertifikat	VR-BeraterPass	Berechtigt zum Besuch eines Updates. In dessen Folge wird der VR-BeraterPass ausgestellt.
Qualifizierung Serviceberatung	jeweils 4 Tage Präsenz E-Learning-Paket + 4 Präsenztage	Schritt 1: Bestätigung Vorstand Schritt 2: Bestandener BeraterPass-Onlinetest
Qualifizierung Privatkundenberatung	+ BP-Onlinetest (WP2, WP3, WP4)	Schritt 3: Besuch Update VR-BeraterPass Wertpapiere → Ausstellung VR-BeraterPass
Qualifizierung Vermögensplanung		
Preis	1.500,00 €	VR-BeraterPass Onlinetest: 200,00 €

!
Alternative:
Ganzheitliche Qualifizierung über GenoPE für alle Risikoklassen

Update VR-BeraterPass

Baustein 1: Update VR-BeraterPass Wertpapiere in Präsenz und digitaler Durchführung

1 Tag Präsenz oder Digital (mind. alle 3 Jahre)

BP2

BP3

BP4

BP5

1BP2

1BP3

1BP4

1BP5

+ Lernkartenset

Baustein 2: UpdateDigital Wertpapiere

Ergänzend zum VR-BeraterPass Wertpapiere gilt es folgende gesetzliche Anforderung zu erfüllen:

Das Wertpapierdienstleistungsunternehmen hat die Sachkunde seiner Mitarbeitenden **mindestens einmal jährlich zu überprüfen**. Die Mitarbeiter müssen laufend über aktuelle rechtliche und fachliche Neuerungen informiert werden.

Um Sie bei der Erfüllung dieser Anforderung zu unterstützen, bieten wir Ihnen das **UpdateDigital Wertpapiere**, Ihr **digitales** Update-System in VR-Bildung, an:

- ✓ Aufgeteilt nach verschiedenen Sachkundethemen erhalten Sie für die Beratung relevante Informationen
- ✓ Automatische Benachrichtigungsfunktion per Mail bei neuen Beiträgen
- ✓ Laufende Aktualisierung bei Bedarf, didaktisch aufbereitet in Form von Fallstudien/Webcasts/Videos und ähnlichen Methoden
- ✓ Online-Wissenstest am Jahresende

! Zur Sicherstellung der Sachkunde empfehlen wir die Kombination aus Baustein 1 und 2. Alternativ können Sie auch jährlich Baustein 1 durchführen.



Vier Stufen des UpdateDigital Wertpapiere sind buchbar:

1. Serviceberatung
2. Privatkundenberatung
3. Individualkundenbetreuung
4. Wertpapierspezialist

! Voraussetzung ist ein bestehender BeraterPass.

Ihr Ansprechpartner
für inhaltliche Fragen:



Matthias Regnat

👤 Produktmanager
☎ 08461 650-1314
✉ matthias.regnat@abg-bayern.de

Ihre Ansprechpartnerin für
organisatorische Fragen und
Inhousemaßnahmen:



Astrid Koller

👤 Assistentin
☎ 08461 650-1357
✉ astrid.koller@abg-bayern.de



Haben Sie Ihre **Insurance Distribution Directive (IDD)**-Stunden schon erfüllt?

Die Beraterinnen und Berater, die am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligt sind, haben jedes Jahr 15 Stunden Weiterbildungsverpflichtung zu absolvieren. Diese Regelung ist in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) verankert.

Die ABG unterstützt Sie gemeinsam mit unseren Versicherungspartnern Allianz, R+V Versicherung und Versicherungskammer Bayern diese gesetzlichen Vorschriften mit Mehrwert zu erfüllen.

✓
Weiterbildungsangebote
der ABG mit
IDD-relevanten Themen

✓
IDD-WBTs
mit unseren
Versicherungspartnern



✓
**Automatische Übertragung
in das geno.HR Qualifikationsmanagement**

(Weitere Informationen finden Sie in der Broschüre
„Durchgängige Qualifizierungswege 2025“ Seite 56)



Weitere Informationen:



Der VR-FinanzierungsPass

 VR-BeraterPass

Zur Erfüllung der Anforderungen an die Sachkunde (§18a Abs.6, Ziff. 5 KWG) der mit der Vergabe von **Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen (IVD)** befassten Markt- und Marktfolgemitarbeiter der Bank.

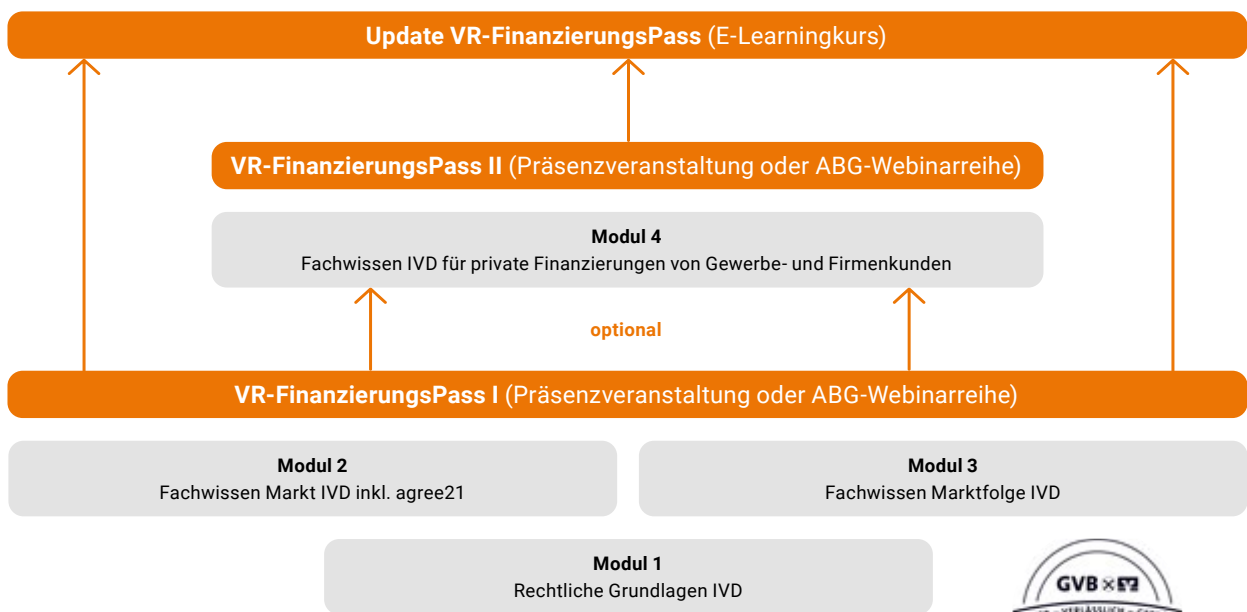
Die ABG hat in Zusammenarbeit mit dem GVB ein Schulungskonzept entwickelt. Der VR-FinanzierungsPass kann entweder als Präsenzveranstaltung oder als ABG-Webinarreihe erworben werden.



UpdateDigital VR-FinanzierungsPass

Hier handelt es sich um einen E-Learning-Kurs auf VR-Bildung zur Aufrechterhaltung der aktuellen Sachkunde. Sie enthalten regelmäßige, durch den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen geprüfte Neuigkeiten und Informationen. **Voraussetzung für die Buchung des Kurses ist es, zuvor den VR-FinanzierungsPass erlangt zu haben.**

→ Das Update dient Ihnen als jährlicher Nachweis zur Aktualität der Sachkunde.



Christian Mosandl
christian.mosandl@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1332

Astrid Koller
astrid.koller@abg-bayern.de, Tel. 08461 650-1357



Fortbildungspflicht für Immobilienmakler

Gemäß § 34c GewO
i. V. m. § 15b Abs. 1 MaB
mindestens 20 Stunden
innerhalb von drei Jahren

Erfüllen Sie die Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler.

Unsere Weiterbildungsmaßnahmen, mit denen im 3-Jahresturnus die Mindestanforderung von 20 Stunden abgedeckt sind:

✓ Maklerrecht in der Praxis	✓ Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft	✓ Aktuelle rechtliche Entwicklungen und Musterprozesse der Immobilienvermittlung
✓ Rechte an Grundstücken (Erbbaurecht, Reallast, Nießbrauch, Wohnungsrecht)	✓ Fachtagung Immobilie	✓ Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht
✓ Immobilienbesitz in Eigentümergeinschaften	✓ Vertriebsassistenz für Immobilienmakler	



Nutzen Sie unsere weiteren Bildungsangebote zum Thema Immobilien!



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