Privatkundenbank 2025

Weiterbildungsangebote rund um das Privatkundengeschäft, inklusive Sachkundeanforderungen, 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, Wohnbau-finanzierung
08461 650-1340
maximilian.hoefler@abg-bayern.de

Matthias Regnat

Produktmanager
KSC-Agent, KSC-Leiter, VR-Service-berater, VR-Serviceberater für Quereinsteiger, VR-BeraterPass
08461 650-1314
matthias.regnat@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

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

Zertifikatskurs Financial Planning (ADG)

Zertifizierter Private Banking Spezialist (ADG)

Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist
S. 64

NEU
Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer
S. 68

NEU
Zertifizierter VR-Individual-kundenbetreuer
S. 57

NEU
Zertifizierter VR-Private Banking Berater
S. 67

Zertifizierter VR-Privatkundenberater
S. 52

Zertifizierter VR-Serviceberater
S. 43

Zertifizierter KSC-Agent
S. 32

Spezialisieren

Zertifizierter Senior Estate Planner (ADG)

NEU
VR-Generationenmanager

NEU
VR-Immobilienspezialist

NEU
VR-Generationenberater

NEU
Vertriebsassistenz VR-Private Banking

Zertifizierter KSC-Leiter
S. 34

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....18
Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb....18
Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten....18
Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst....19
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung....19
Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung....19
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien....20
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien....20
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus....20
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/....21
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl....21
Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit....21
Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation....22
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen....22
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement....23
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog....23

Privatkundenberatung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit....25
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung....25
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung....25
Die professionelle Fondsberatung 2025....26
Erben, Vererben und Schenken....26
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und....26
Psychologie kompakt für Kundenberater....27
Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt....27
Onlineseminar: After-Sales - Mit dem Abschluss fängt die....27
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen....28
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung....28
Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im....28
Update Vertriebstraining....29

Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....29
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....29
ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....30
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....30
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....30
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....31
ABG-Webinar: Aktives Wissen für passive Fonds (ETFs).....31
ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....31
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....32
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....32
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....32
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....33
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....33
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....33
Vertriebsorientiert verhandeln: Erfolgreich im gehobenen.....34
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am.....34
VR-Generationenberatung.....35
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....35
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....36
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....36
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....36
Update "Geldwerte" - Rentenfonds, defensive Mischfonds, Anleihen in.....37
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....37
Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für.....37
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....38
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....38
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....38
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....39
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....39
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....39
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....40
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....40
UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner.....40

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur.....42
Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich.....42
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....42
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....43
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....43
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....44
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....45
Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar).....45
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....46
Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän.....46
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....46
VR-Generationenmanagement.....47
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....47
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....47
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....48
Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness.....48
ABG-Webinar: Meldevorschriften CRS/FATCA – Wichtige Informationen für.....48
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....49
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....49
Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....49
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....50
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....50
Onlineseminar: Forum Kryptowerte und digital Assets - Regulierung.....51
Fachtagung Leiter Privatkunden.....51
Onlineseminar: Forum Generationenmanagement.....52
Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung.....52
Workshop Technische Analyse.....53

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei.....55
ABG-Webinar: Aktiv, zielorientiert und erfolgreich in der.....55
ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon.....55
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen.....56

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der.....56
ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung.....56
Erfahrungsaustausch KSC.....57
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....57
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....57
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....58
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....58
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....58
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....59
Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für.....59
ABG-Webinar: „Sprich, damit ich Dich sehe." Die Wirkung der Stimme am.....59
ABG-Webinar: Keep cool - Kein Stress mit dem Stress.....60
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....60
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....60
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....61
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....61
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung.....61
ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing).....62
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....62
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....63
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....63
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....63
ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten.....64
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....64
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....64
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....65

Private Banking

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz -.....67
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....67
ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken.....67
Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....68
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....68

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher.....69
A-Kunden-Exzellenz: Eigene Potenziale entfalten, Stärken betonen und.....69
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge.....69
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben.....70
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks.....70
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis.....70
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis.....71
Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der.....71
Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem.....71
VR-Generationenberatung.....72
VR-Generationenmanagement.....72
Vertriebsassistenz im Private Banking.....73
VR-Private Banking Immobilienberatung.....73
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....74
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....74
Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge.....75
Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen.....75
Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....76
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....77
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....77
Onlineseminar: Forum Generationenmanagement.....78
Onlineseminar: Forum Kryptowerte und digital Assets - Regulierung.....79
Onlineseminar: Forum Private Banking.....79

Kryptowährungen & Blockchain

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....81
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....81

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement.....83
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....84
Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog.....84
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....85

Sachkunde Wertpapierkompetenz

Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "risikoscheue.....87
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich.....87
Erlangung der Beraterkompetenz nach dem WpHG im Bereich "spekulative.....87
VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag.....88
VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag.....88
VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag.....88
VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag.....89
ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante.....89
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....89
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen.....91

Fachliche und rechtliche Sachkunde Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur.....93
Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....93
Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....93
VR-FinanzierungsPass II - Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private.....94
ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu Immobiliar-Verbraucherdarlehen.....94
ABG-Webinar: Markt für Immobiliar-Verbraucherdarlehen und.....94
ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von.....95

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

Absicherung- und Vorsorgeberatung im Rahmen der Genossenschaftlichen.....97
Generationenberatung - Estate-Planning in der Praxis (R&V).....97
Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit.....97
Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....98
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....98
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus.....98
Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/.....99
Update Vertriebstraining.....99
Vertriebserfolge dauerhaft sichern.....99
Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und.....100
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl.....100
Basiswissen des Bankgeschäfts.....100

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....102
Maklerrecht in der Praxis - I.....102
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....102
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....103
Fachtagung Immobilien.....103
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....103
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....104
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....104
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung.....104
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung.....105
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....105
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....105

Datenschutz

Datenschutz.....107
Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025.....107
ABG-Webinar: Orientierungshilfe KI – Überblick zu den rechtlichen.....107
ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die.....108

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar.....110
Workshop: Brennpunkt Geldwäsche.....110
ABG-Webinar: Konzept zur Überprüfung des Monitoring-Systems in der.....110

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance.....112
Workshop WpHG-Compliance.....112

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten.....114
ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance.....114

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte.....116
ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte.....116

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht....118
Erbrecht und Vollmachten....118
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1....118
ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2....119
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1....119
ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2....119
ABG-Webinar: Vollmachten....120
Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis....120
Erben, Vererben und Schenken....120
ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen....121
Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl....121
Onlineseminar: Aktuelle Rechts- und Steuerfragen in der Anlageberatung....121
Preisgestaltung und Preisangabe – rechtliche Grundlagen, Spezialfälle....122
ABG-Webinar: Die größten Risiken und Irrtümer der deutschen Erbfolge....122
ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben/Erben....122
ABG-Webinar: Vererben/Verschenken mit Immobilien - Tipps und Tricks....123
ABG-Webinar: Vermögensübertragung mit Versicherungen - Steuerersparnis....123
ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis....123
Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl....124
ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung....124
ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler....124
ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media....125
ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht....125
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -....125
Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen....126
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie....126
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie....126

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

Zweiteiliges ABG-Webinar/Seminar: Qualität in der Baufinanzierung (mit....128
Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung....128
ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung....128

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien.....129
Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien.....129
Fachtagung Immobilien.....129
Maklerrecht in der Praxis - I.....130
Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im.....130
Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter.....130
Rechte an Grundstücken (Erbbaurechte, Reallast, Nießbrauch,.....131
Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten.....131
Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht.....131
Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung.....132
Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung.....132
ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik.....132
Webinar: Zinsänderungsrisiko in der Baufinanzierung - aktuelle.....133
ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften -.....133
Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....134
Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung.....134
ABG-Webinar: Kreditzweitmarktförderungsgesetz - neue.....134
Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung,.....135
Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am.....135
Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle.....135
Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft +.....136
Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und.....136
Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der.....137
Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und.....137
Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und.....138
Fachtagung Wohnbaufinanzierung.....138
Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien - Chancen und.....139
Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.....140
Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht.....140
ABG-Webinar: Update zum VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im.....141
Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten.....141
Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch,.....141
ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie.....142

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie.....142

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts.....144
Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr.....144
Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und.....144
Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in.....145
Onlineseminar: Modul 4 - Absicherung Einkommen und Sachwerte:.....145
Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft.....145
Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und.....146
ABG-Webinar: Aktiver und erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaften am.....146
Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und.....146
Crashkurs - Fachliches "Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....147
Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs.....147
Praxisorientiertes „Know-How" für einen erfolgreichen Einstieg als.....147
Bankenplanspiel "Bank Emotion".....148
Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur.....148
Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt.....148
Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für.....149
Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für.....149
Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für.....149
Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger.....150
Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis.....150
Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen.....150
Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft.....151
Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in.....151
Schwierige Kundengespräche souverän führen.....151
Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht.....152
Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger.....152
ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für.....152
ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft -.....153
Meldevorschriften CRS/FATCA.....153

Soft Skills in der Privatkundenbank

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen.....155

Privatkundenbank Weiterbildung

Austauschen und Vernetzen

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Leitende
- KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen des KSC und tauschen Erfahrungen aus.
- Sie entwickeln gemeinsam Lösungen und gewinnen neue Ideen für die Digitalisierung.
- Sie profitieren vom Austausch praxisnaher Erfahrungen und neuen Lösungsimpulsen.

Erfahrungsaustausch: Wertpapierrecht Fokus Vertrieb

EWM

Weitere Infos

Zielgruppe

Umsetzungsverantwortliche MiFID II, Bereichsleiter Vertrieb, Bereichsleiter Geschäftsfeld Wertpapiere, Bereichsleiter Marktfolge Passiv und weitere Themenverantwortliche WpHG / MiFID II

Ihr Nutzen

- 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.
- Umsetzung und Kenntnisermittlung von BaFin von BT 6 und BT 7.1 MaComp
- Dieser Erfakreis bietet eine Plattform für den intensiven Austausch zu aktuellen Entwicklungen im Bereich WpHG, insbesondere zur Umsetzung von BT 6 und BT 7.1 MAComp, mit Fokus auf praxisnahe und rechtliche Aspekte.

Innovative Vertriebsstrategien: Den Wandel erfolgreich gestalten

TGL2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Bereichs- und Filialleitende
- Erfahrene Vermögens- und Privatkundenberater
- Multiplikatoren in der Beratung

Ihr Nutzen

- 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

Erfa-Kreis Führungskompetenz für Leiter Versicherungsdienst

GBEK

Weitere Infos

Zielgruppe

Leiter des Versicherungsdienstes in Genossenschaftsbanken, Vertriebsleiter

Ihr Nutzen

- Erfahrungsaustausch unter Kollegen
- Pflege des Netzwerkgedankens
- Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

- 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.

Erfahrungsaustausch Private Banking und Vermögensberatung

EKPB

Termin
09.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
250,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Private Banking Leiter und Stellvertreter
- Leiter Individualkundenbetreuer und Stellvertreter
- Leiter Privatkundenbetreuer und Stellvertreter
- Leiter Firmenkunden und Stellvertreter
- Mitarbeiter mit leitender Funktion in der Vermögensberatung/Vermögensmanagement
- Mitarbeitende mit Umsetzungsverantwortung

Ihr Nutzen

- Sie tauschen sich über organisatorische und personelle Fragestellungen im Private Banking / Vermögensmanagement / Individualkundenbetreuung aus
- Sie kennen und steigern ihr Bankpotenzial durch den Austausch von Erfahrungen und Wissen
- Sie erhalten wertvolle Impulse und Umsetzungsideen für relevante Betreuungsthemen
- Sie erhalten die Gelegenheit, um aktuelles Wissen im Private Banking und Vermögensmanagement zu aktualisieren und Ideen für die Beratung weiterzuentwickeln
- Sie gewinnen Ideen und Impulse für eine optimale Betreuung von vermögenden Kunden
- Sie können aktuelle Fragestellung mit einbringen und neue Lösungsansätze entdecken
- Sie erhalten Impulse für die tägliche Beratungspraxis im Private Banking, Individualkundenbetreuung und Vermögensmanagement

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- 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

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen und erweitern wollen.

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

Erfahrungsaustauschkreis Nachhaltigkeit

EAKN

Weitere Infos

Zielgruppe

Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen rund um Nachhaltigkeit.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmenden über Erfahrungen aus und erarbeiten gemeinsam Lösungsansätze in der Gruppe.
- Sie gewinnen neue Einsichten und nehmen sowohl frische Ideen als auch konkrete Handlungsanleitungen für Ihre Praxis mit.
- Sie erhalten – abhängig von Ihren individuellen Fragestellungen – Informationen zu relevanten Praxisbeispielen sowie zu Angeboten des GVB und aus dem genossenschaftlichen Verbund.

Erfahrungsaustauschkreis Medienarbeit und Unternehmenskommunikation

EMU

Weitere Infos

Zielgruppe

Verantwortliche für PR, Presse-/Medienarbeit und Unternehmenskommunikation von Genossenschaften

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle und praxisrelevante Fragestellungen der Presse- und Medienarbeit sowie der Unternehmenskommunikation.
- Sie entwickeln gemeinsam im Team Lösungen für konkrete Herausforderungen und profitieren vom aktiven Erfahrungsaustausch.
- Sie gewinnen neue Einsichten, erhalten frische Impulse und nehmen konkrete Handlungsanleitungen für Ihre tägliche Kommunikationsarbeit mit.
- Sie stärken Ihr berufliches Netzwerk und nutzen den Austausch gezielt zur Weiterentwicklung Ihrer Kommunikationsstrategie.

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihren Kunden mehr Sicherheit
- Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Mitarbeitende im Private Banking
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende
- KSC/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- Sie lernen Kryptowährungen kennen
- Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse
- Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können

Privatkundenbank Weiterbildung

Privatkundenberatung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- 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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Die professionelle Fondsberatung 2025

DPF

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Anlage- und Vermögensberater, die ihre Absatzzahlen im Investmentfondsbereich weiter steigern möchten.

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...
- überzeugt durch seine Gesprächsführung.
- zeigt eine überzeugende Fachkompetenz in seinen Anlagegesprächen.
- erreicht eine hohe Abschlussmotivation bei seinen Kunden.

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Sie festigen die Grundzüge des Erbrechts und erlernen souveränen Kundendialog.
- Sie vertiefen erbrechtliche Aspekte, inklusive Schenkungen und Verträge zugunsten Dritter.
- Sie optimieren Kenntnisse zu Erbschaftsteuer, Steuerklassen und Testamentsvollstreckung.

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Individualkundenberater mit Fokus auf Erben und Verschenken.

Ihr Nutzen

- 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.

Psychologie kompakt für Kundenberater

POK

Weitere Infos

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Berater der Bank.

Ihr Nutzen

- Intensive Vermittlung von Wissen über psychologische Vorgänge im betrieblichen Alltag
- Kennenlernen und Verstehen der Transaktionsanalyse zur Erklärung menschlichen Verhaltens

Persönlichkeitskompetenz im Kundenkontakt

PLK

Weitere Infos

Zielgruppe

Berater der Bank

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Ihre Stärken zu erkennen und gezielt einzusetzen.
- Sie verbessern Ihre Fähigkeit, sich selbst und andere einzuschätzen.
- Sie steigern die Effizienz durch Kenntnis der Bank-Ertragsbringer.

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

ASM

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Privatkunden- und Vermögensberatung

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen langfristig das Vertrauen Ihrer Kunden
- Sie unterscheiden sich positiv von Ihrer Konkurrenz
- Sie steigern gezielt Ihre Abschlussquote durch Kundenpflege
- Sie setzen neue Impulse in der Betreuung erfolgreich um
- Sie bleiben Ihren Kunden positiv in Erinnerung und lassen sich empfehlen

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeitende
- Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Termin
09.12.2025

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video

Vertriebliche Erfolge steigern durch verständliche Visualisierung im Kundengespräch

KVV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Serviceberater

Ihr Nutzen

- 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.

Update Vertriebstraining

VAH1

Weitere Infos

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- Sie erkennen Abschlusssignale 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.

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberatung
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- 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"

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- 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

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie erweitern ihre Kompetenz für kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- Sie nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance und steigern die Kundenzufriedenheit.
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten und tätigen erfolgreiche Abschlüsse.

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

WOT

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

• 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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung professionell zu nutzen.
- Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis.
- Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr.

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

• 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.

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

WAWP

Weitere Infos

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige MitarbeiterFür Serviceberater und Wertpapierberater, die ihr Wissen vertiefen möchten

Ihr Nutzen

- Sie verstehen Grundlagen und Funktionsweise von ETFs.
- Sie können aktive und passive Fonds unterscheiden
- Sie erkennen Vor- und Nachteile von ETFs.
- Sie argumentieren souverän im Kundengespräch.
- Sie begegnen Einwänden mit passenden Lösungen.

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz - Marktgeschehnisse verstehen und beurteilen

WBHT

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.

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

QM4

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Termin
15.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Termin
16.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

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

TEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Individualkundenberater
- Vermögensberater
- Private Banking Berater
- Führungskräfte und Spezialisten im gehobenen Privatkundengeschäft / Private Banking
- erfahrende Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- 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.

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

WSDA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- KSC-/KDC-Mitarbeiter
- Berater

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Wirkung der Stimme im Kundenkontakt.
- Sie lernen, Ihre Sprechweise zu trainieren, um positiv wahrgenommen zu werden.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Stimme schonen, um resilient zu bleiben.

VR-Generationenberatung

WTGB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Private-Banking Berater
- Vermögensplaner
- Wertpapierspezialisten
- Betreuer vermögender Privatkunden
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen.Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können.Im Rahmen dieses Seminares erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking.Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

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

WGEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- 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

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

CEQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

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

CAQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

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

GWE

Weitere Infos

Zielgruppe

Kundenberater*innen A, B, C

Ihr Nutzen

Auffrischung des Fachwissens zum Thema Rentenanlagen sowie Praxistipps zur Bestandsbearbeitung sowie Neugeschäft.

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

AKE

Termin
08.12.2025 - 09.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
790,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögens-, Individualkunden- und Private-Banking-Berater mit A-Kundenkontakt

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

Inhouseangebot: Genossenschaftliche Überzeugungskraft - Strategien für eine erfolgreiche, nutzenorientierte Kundenberatung

GEK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Serviceberater

Ihr Nutzen

- Wiederaufbau/Stärkung von Kundenbeziehungen
- Professionelle Konkurrenzabwehr
- Den Mehrwert der genossenschaftliche Beratung/ genossenschaftlicher Werte in den Mittelpunkt stellen.
- durch aktive Kommunikation überzeugen

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

WRIE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVVT

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Private Banking Berater
- Individualkundenbetreuer
- Vermögensplaner
- Stiftungsberater/Stiftungsmanager

Ihr Nutzen

- Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen
- Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Kunden zu begeistern und erfolgreich Verträge abzuschließen.
- Sie bauen Vertrauen auf und beraten Kunden individuell.
- Sie erklären Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert.

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quer- und Wiedereinsteiger
- Servicekundenberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. - Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

UPGRADE VR-Private Banking Beratung für VR-Vermögensplaner

UPPV

Weitere Infos

Zielgruppe

- VR-Vermögensplaner
- Inhaber eines VR-BeraterPass Vermögensplanung

Ihr Nutzen

- Mit dem Vorwissen aus der VR-Vermögensplanung sind Sie bestens gerüstet und bauen darauf auf.
- Das Ziel ist es, Ihnen ergänzende Impulse an die Hand zu geben und damit den ganzheitlichen Fokus der VR-Private Banking Beratung abzurunden.
- Wir etablieren ein glaubwürdiges und nachhaltiges Beraterselbstverständnis.
- Mehr Erfolg durch sicheres und professionelles Auftreten.
- Sie erhalten Vertrauen in sich selbst.
- Notwendige Akquisitions-Kompetenzen werden aufgebaut, um anspruchsvollen Wachstums-Cases gerecht zu werden und am Markt bestehen zu können.
- Sie verstehen, mit welchen Denk- und Verhaltensweisen sie sich beim Kunden wahrnehmbar unterscheiden können.
- Sie erlangen die fachliche und verkäuferische Sicherheit in den Themen der unterschiedlichen Module. Somit werden Sie befähigt, diese Themen in Beratungsgesprächen im Zuge der VR-Private Banking Beratung anzuwenden und holistische Lösungskonzepte zur Schließung der vorhandenen Bedarfe zu erstellen.

ABG-Webinar: Vertriebliche Umsetzung der Anforderungen zur Kenntnisermittlung MAComp

WUAK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberatung
- Privatkundenberatung
- Vermögensberatung.

Ihr Nutzen

- Sie setzen aufsichtsrechtliche Anforderungen erfolgreich beim Kunden um.
- Sie präsentieren regulatorische Anforderungen als Mehrwert durch transparente Kommunikation.
- Sie verbessern Beratungsqualität im Umgang mit schwierigen Situationen und Einwänden.

Beratungsexpertise stärken - Altersvorsorge im Genossenschaftsbereich mit Banking Workspace

BEST

Weitere Infos

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Privatkundenberater und Firmenkundenberater, die ihre Fachkompetenz im Bereich der Altersvorsorge ausbauen und Ihre Beratungsqualität verbessern möchten. Besonders junge Berater/Beraterinnen profitieren von der praxisnahen Schulung, um mehr Sicherheit in der Kundenansprache zu gewinnen.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen sicheren Umgang in der Ansprache von Kunden zum Thema Altersvorsorge
- Sie nutzen das Tool Banking Workspace aktiv
- Sie können das Gelernte praxisorientiert in den Beratungsgesprächen umsetzen
- Sie vertiefen das theoretische Wissen zum Thema Altersvorsorge
- Sie steigern Ihre Beratungskompetenz und somit auch die Kundenzufriedenheit

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteiger bei Genossenschaftsbanken, die in der Serviceberatung oder Privatkundenberatung eingesetzt sind.
- Teilnehmende des Entwicklungsweg VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen.
- Sie profitieren von Gesprächsübungen in Kleingruppen für Ihre Beratungspraxis.
- Sie vertiefen Ihr Fach- und methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis.

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteiger
- Servicekundenberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wichtige Hilfestellungen für schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis. - Sie erlernen Gesprächstechniken, um in schwierigen Situationen souverän zu bleiben.
- Sie profitieren von Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis.

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

WSJ

Weitere Infos

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen.Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Mitarbeitende im Private Banking
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- Privatkunden
- Private Banking
- KSC/KDC
- Immobilie und Wohnbau
- Firmenkunden
- Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Durch Persönlichkeit wirken - überzeugend auftreten (Grundseminar)

WAUE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Führungskräfte,
- Nachwuchskräfte,
- Fachspezialisten, die ihre Souveränität mit einem überzeugenden Auftreten unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen, flexibel auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter und Kunden zu reagieren.
- Sie stärken durch das Seminar Ihre charismatischen Eigenschaften als Genossenschaftler.
- Sie treten souverän und überzeugend als Führungskraft auf.

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

PSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Kundenkontakt
- Privatkundenberater
- Baufinanzierungsberater
- Firmenkunden- und Gewerbekundenberater
- Servicekundenberater
- KDC-Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- Sie erkennen eigene Verhaltenstendenzen und reflektieren Ihr Kommunikationsverhalten.
- Sie verbessern die Einschätzung der Kundenpersönlichkeit und steigern den Vertriebserfolg.
- Sie argumentieren überzeugend und abschlussorientiert je nach Kundentyp.

Konfliktmanagement - Kritische Gespräche zielorientiert und souverän meistern

KKGZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. Vertrieb, Projektmanagement und Personal
- Teamleitende
- Führungskräfte

Ihr Nutzen

- Sie können frühzeitig Konflikte erkennen und analysieren und können situativ die wirksamste Konfliktlösungsstrategie und -methode auswählen.
- Sie wissen, was sie dazu beitragen können, damit zwischen Konfliktpartnern eine zielorientierte Zusammenarbeit möglich ist.
- Sie können ein konstruktives Konfliktgespräch führen.
- Sie sind in der Lage, dabei verbindliche Commitments einzuholen.
- Sie können mit den eigenen Emotionen in Konfliktsituationen umgehen.

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- Sie profitieren von praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

VR-Generationenmanagement

WTGM

Weitere Infos

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die Ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgegeneration.

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Weitere Infos

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

- Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video
- Sie erlernen hilfreiche Techniken für digitale Beratungssituationen

Konflikttraining: Mentale und emotionale Fitness

KTT

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Kundenbetreuer und Leistungsträger.

Ihr Nutzen

- Sie werden mental und emotional stärker
- Sie gehen wirksam mit Konflikten, Zumutungen und Herausforderungen um
- Sie nutzen Tools um mit sich selbst und anderen reflektierter umzugehen

ABG-Webinar: Meldevorschriften CRS/FATCA – Wichtige Informationen für Vertriebsmitarbeitende

WWIV

Termin
04.12.2025

Ort
Digital

Preis
200,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle Hilfestellung im Umgang mit den Meldevorschriften zu CRS/FATCA
- Sie können Steuerinländer und Steuerausländer voneinander abgrenzen
- Sie setzen erlangte Informationen zur sicheren Einordnung eingeholter Selbstauskünfte ein

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende
- KSC/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- Sie lernen Kryptowährungen kennen
- Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse
- Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Termin
16.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Compliance
- Interne Revision
- Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- Vorstände

Ihr Nutzen

- Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- Rechtliche Grundlagen für Kryptowährungen erhalten
- Vorgaben kennen
- Fallstricke vermeiden

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

VDP

Weitere Infos

Zielgruppe

Serviceberater und Quereinsteiger in der Serviceberatung

Ihr Nutzen

- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten
- Sie erkennen Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil
- Sie lernen Prozessabläufe zwischen Kommunikationspartnern analysieren und diese Erkenntnisse im Verkaufsgespräch umzusetzen
- Sie können eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespräch einsetzen
- Sie profitieren von praxisnahen Übungen und wertvollen Tipps um Ihre persönliche Wirkung zu steigern
- Sie lernen den professionellen Umgang mit Reklamationen und schwierigen Kundengesprächen

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

WNVK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberatende
- Beratende im Privatkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Onlineseminar: Forum Kryptowerte und digital Assets - Regulierung. Innovation. Transformation.

FKDA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten
- Private Banking Berater und Betreuer
- Leiter aus dem Bereich Privatkunden und Private Banking
- Experten aus Genossenschaftsbanken
- …die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen.
- So sind Sie bestens vorbereitet, wenn künftig auch Sie als Genossenschaftsbanken über „Mein Krypto“, Kryptowerte über eine verbundeigene Lösung zum beratungsfreien Kauf anbieten oder wenn Sie als Haus überlegen, ein Angebot zum Thema Tokenisierung zu erstellen.

Ihr Nutzen

Unser neues Forum zum Thema Kryptowerte und digital Assets richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie Multiplikatoren und Verantwortlichen in dem wichtigen Themenbereich.Mit der Einführung von MeinKrypto wird diese neue Welt in den genossenschaftlichen Banken erstmals eine Praxisrelevanz bekommen. In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen, Funktionsweisen, Erfahrungsberichte aus der Praxis und natürlich auch zu den regulatorischen Anforderungen von unseren Experten aus den Verband und Verbund.Die Redner werden die Vorträge live in unserem neuen TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles in einem professionellen Livestreaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können.Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten. Der Mix aus erfahrenen Rednern und spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt von Kryptowerten und digital Assets garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update!

Fachtagung Leiter Privatkunden

FLP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Weitere Verantwortliche für das Privatkundengeschäft

Ihr Nutzen

Wir laden Sie ein auf eine Reise in die Privatkundenbank von heute und morgen. Die Beratungswelt ist und bleibt dynamisch und voller Veränderungen.In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an zwei Tagen ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen und schauen über den Tellerrand hinaus auf spannende Themen.Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen live vor Ort für Sie halten und wir übertragen alles 1:1 in einem professionellen Live-Streaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause zuschalten können.Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten. In den Pausen und am Abend steht vor allem der Austausch und das Netzwerken der Teilnehmenden im Fokus.Der Mix aus erfahrenen Rednern, spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt der Privatkundenbank und dem wertvollen Miteinander von anderen Verantwortlichen garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update für Ihre tägliche Arbeit!

Onlineseminar: Forum Generationenmanagement

FOGM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Generationenberater
- Generationenmanager
- Estate Planner
- Certified Generations Advisor (CGA)
- Certified Foundation and Estate Planner (CFEP)
- Private Banking Berater und Betreuer
- Wertpapierspezialisten
- Privatkundenbetreuer
- Privatkundenberater
- Verantwortliche für das Privatkundengeschäft und Private Banking

Ihr Nutzen

Unser Forum Generationenmanagement richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie Multiplikatoren und die Verantwortlichen in dem wichtigen Themenbereich Generationenberatung, Generationenmanagement und Estate Planning. In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen.Die Redner werden die Vorträge live in unserem neuen TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles in einem professionellen Livestreaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können.Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.Der Mix aus erfahrenen Rednern und spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt des Generationenmanagements garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update für Ihre tägliche Arbeit!Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 5 Stunden (300 Minuten) IDD Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland zur Registrierung beantragt. Die genaue Anzahl der CPD-Credits reichen wir Ihnen kurzfristig nach.

Regelbasiertes Investieren – Grundlagen, Anwendung und Einordnung eines Megatrends

RBI

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Bankenumfeld – insbesondere Privatkundenberatende, Vermögensbetreuende und Interessierte mit Bezug zur Wertpapieranlage –, die ein fundiertes Grundverständnis für regelbasierte Investmentansätze gewinnen möchten.Das Seminar richtet sich nicht ausschließlich an beratende Funktionen, sondern ist auch für Mitarbeitende geeignet, die sich grundsätzlich für systematische Anlagestrategien, ETF-Konstruktionen und die wissenschaftlichen Hintergründe moderner Kapitalanlage interessieren.

Ihr Nutzen

- Ziel des Seminars ist es, ein grundlegendes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze zu vermitteln und deren Anwendungsmöglichkeiten und Grenzen einzuordnen.
- Sie erhalten ein fundiertes Verständnis für regelbasierte Investmentansätze und deren Bedeutung im heutigen Kapitalmarkt.
- Sie lernen die wichtigsten systematischen Strategien wie Value, Momentum und Low Volatility kennen.
- Sie erkennen die Unterschiede zwischen aktivem, passivem und regelbasiertem Investieren.
- Sie gewinnen Einblick in wissenschaftliche Erkenntnisse zur langfristigen Wirksamkeit regelbasierter Ansätze.
- Sie verstehen die Rolle von ETFs bei der Umsetzung systematischer Strategien und deren praktische Einsatzmöglichkeiten.
- Sie entwickeln ein strukturiertes Verständnis für Chancen und Grenzen regelgeleiteter Investmentansätze.

Workshop Technische Analyse

THA

Weitere Infos

Zielgruppe

Der Workshop richtet sich an wertpapieraffine Bankberatende, die ein besonderes Interesse an der technischen Analyse mitbringen und diese Fortbildung gezielt zur fachlichen Weiterentwicklung nutzen möchten.Willkommen, sind alle Interessierten im Wertpapierbereich – unabhängig von Alter, Position oder Vorerfahrung. Ob Einsteiger oder erfahrene Berater: Der dreitägige Workshop bietet eine fundierte Einführung in die Grundlagen der technischen Analyse und schafft eine solide Basis für die praktische Anwendung.

Ihr Nutzen

- Ziel des Seminars ist es, den Teilnehmenden ein fundiertes Verständnis der Basisgrundlagen der technischen Analyse zu vermitteln. Dazu gehören:
- die Erkennung und Bewertung von Trends
- das Verständnis einfacher Chartformationen wie Dreiecke, Wimpel und Flaggen
- sowie der gezielte Einsatz klar definierter Indikatoren und Oszillatoren (z. B. RSI, MACD, gleitende Durchschnitte)
- Die Inhalte werden praxisnah und anwendungsorientiert vermittelt, sodass die Teilnehmenden das Gelernte direkt einsetzen können. Ziel ist es, ein solides Fundament zu schaffen, auf dem weiterführende Kenntnisse aufgebaut werden können.
- Die Teilnehmenden erlernen die zentralen Bausteine der technischen Analyse:
- Trendarten (Aufwärts-, Abwärts-, Seitwärtstrend)
- Chartformationen (z. B. Doppelspitze, Schulter-Kopf-Schulter, Dreiecke)
- Unterstützungs- und Widerstandszonen
- Candlestick-Muster und deren Aussagekraft
- Indikatoren wie RSI, MACD, gleitende Durchschnitte und Bollinger-Bänder
- Volumenanalyse und Marktpsychologie
- Die Teilnehmenden arbeiten mit unterschiedlichen Zeitintervallen. Sie analysieren Charts in verschiedenen Zeitebenen – vom Minutenchart bis zum Monatschart – und lernen, wie sich Signale je nach Intervall verändern. So erkennen sie, welche Strategien für kurzfristiges Trading, mittelfristige Positionen oder langfristige Investments geeignet sind.

Privatkundenbank Weiterbildung

KSC & Omnikanalberatung

ABG-Webinar: Signalerkennung und Abschlussgenerierung bei Inbound-Kontakten

WPSK

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie erweitern ihre Kompetenz für kunden- und serviceorientierte Kommunikation am Telefon.
- Sie nutzen eingehende Anrufe als Vertriebschance und steigern die Kundenzufriedenheit.
- Sie überzeugen durch professionelles Auftreten und tätigen erfolgreiche Abschlüsse.

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

WOT

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

• 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

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen am Telefon

WHST

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Reklamationen zur aktiven Kundenbindung professionell zu nutzen.
- Sie steigern ihre Sicherheit im Umgang mit Reklamationen in der Praxis.
- Sie nehmen Reklamationen als Chance zur Kundenbindung wahr.

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeitende
- Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

ABG-Webinar: Umgang mit herausfordernden Situationen bei der Videoberatung

WUSV

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

• 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.

ABG-Webinar: Zielgerichtete Kommunikation in der Videoberatung

WZKV

Termin
09.12.2025

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter, die mit Ihren Kunden per Video kommunizieren.

Ihr Nutzen

- Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video

Erfahrungsaustausch KSC

EAKSC

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Leitende
- KSC-Mitarbeitende mit leitender Funktion
- Mitarbeitende mit Erfahrung im KSC

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle, praktische Fragen des KSC und tauschen Erfahrungen aus.
- Sie entwickeln gemeinsam Lösungen und gewinnen neue Ideen für die Digitalisierung.
- Sie profitieren vom Austausch praxisnaher Erfahrungen und neuen Lösungsimpulsen.

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.

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

QM4

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Termin
15.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Termin
16.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

Onlineseminar: Verkaufspsychologie - Die Macht der Persönlichkeit für mehr Vertriebserfolg

PSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Kundenkontakt
- Privatkundenberater
- Baufinanzierungsberater
- Firmenkunden- und Gewerbekundenberater
- Servicekundenberater
- KDC-Mitarbeiter

Ihr Nutzen

- Sie erkennen eigene Verhaltenstendenzen und reflektieren Ihr Kommunikationsverhalten.
- Sie verbessern die Einschätzung der Kundenpersönlichkeit und steigern den Vertriebserfolg.
- Sie argumentieren überzeugend und abschlussorientiert je nach Kundentyp.

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

WSDA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- KSC-/KDC-Mitarbeiter
- Berater

Ihr Nutzen

- Sie erweitern Ihr Wissen über die Wirkung der Stimme im Kundenkontakt.
- Sie lernen, Ihre Sprechweise zu trainieren, um positiv wahrgenommen zu werden.
- Sie erfahren, wie Sie Ihre Stimme schonen, um resilient zu bleiben.

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

WKSS

Weitere Infos

Zielgruppe

Personen, die durch Arbeit oder Veränderungsprozesse hohen Belastungen ausgesetzt sind und Unterstützung zur Bewältigung suchen.

Ihr Nutzen

- Sie setzen sich mit Ihrer persönlichen Stressanfälligkeit und deren Auslösern auseinander.
- Sie lernen praxisnahe und erprobte Methoden zum Stressabbau und zur Prävention kennen.
- Sie sichern Ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Resilienz.

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im KSC
- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger / Quereinsteiger
- weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für kunden- und serviceorientierte Kommunikation.
- Sie nutzen das Telefon zur Terminvereinbarung und zum Abschluss von Serviceleistungen.

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

CEQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

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

CAQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung und digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welche digitalen Produktabschlüsse rechtlich zulässig sind.
- Sie erhalten rechtliche Einschätzungen zu Vertragsanbahnung und Fernabsatz.
- Sie sehen Präsentationen im live-System von Snapview und agree21VIBE.

ABG-Webinar: Onlinebanking-Betrug (Phishing)

WOBB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im Zahlungsverkehr und KSC/KDC
- Electronic Banking und Privat- und Firmenkundenvertrieb
- Innenrevision und Beschwerdemanagement

Ihr Nutzen

- Sie erfahren aktuelle Themen und Rechtsprechung
- Sie lernen den Umgang mit Beschwerden und Präventionsmaßnahmen

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- Privatkunden
- Private Banking
- KSC/KDC
- Immobilie und Wohnbau
- Firmenkunden
- Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- Sie profitieren von praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.

ABG-Webinar: Digitale Beratungsgespräche erfolgreich gestalten

WDBG

Weitere Infos

Zielgruppe

Alle Kundenberater, die digitale Beratungen durchführen

Ihr Nutzen

- Sie erleben die Vorteile digitaler Kommunikation bereits im Training
- Sie erhalten praxisnahe Tipps für Ihre Kommunikation per Video
- Sie erlernen hilfreiche Techniken für digitale Beratungssituationen

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende
- KSC/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- Sie lernen Kryptowährungen kennen
- Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse
- Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

WNVK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberatende
- Beratende im Privatkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

Privatkundenbank Weiterbildung

Private Banking

ABG-Webinar: Börsenpsychologie - Dem "Herdentrieb" zum Trotz - Marktgeschehnisse verstehen und beurteilen

WBHT

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- börseninteressierte Mitarbeiter

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden erhalten ein tiefgreifendes Verständnis für die Zusammenhänge von Marktgeschehnissen und deren psychologische Auswirkungen auf Anleger und Berater. Sie lernen, wie emotionale und irrationale Verhaltensweisen Finanzentscheidungen beeinflussen und wie typische Fehler in der Anlageberatung vermieden werden können. Zusätzlich werden Strategien vorgestellt, wie Berater Kunden in volatilen Zeiten zu rationalem Handeln ermutigen können.

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

WGEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- 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

ABG-Webinar: Modernes Bond-Management - Zinschancen nutzen, Risiken minimieren

MBM

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensberater, Vertriebsmanagement und Wertpapierspezialisten im Anlagegeschäft

Ihr Nutzen

- 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.

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

AVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Risiken abzusichern und private Altersvorsorge zu optimieren.
- Sie stärken Ihr fachliches Know-how für effektive Kundenberatung.
- Sie üben vertriebliche Ansätze zur Verbesserung Ihrer Beratungskompetenz.
- Sie stärken Ihre Kompetenzen in der Kundenkommunikation.
- Sie erkennen Signale für Beratungsansätze schneller.

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen und erweitern wollen.

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

ABG-Webinar: Investmentsteuerreformgesetz - Refresher

WIGR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privat- und Individualkundenbetreuer
- Mitarbeiter Vertriebsmanagement

Ihr Nutzen

Seit einigen Jahren gilt das Investmentsteuergesetz. Die geänderten Regelungen haben zu umfassenden Änderungen bei der Besteuerung beim Anleger und beim Investmentfonds geführt.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.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.

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

AKE

Termin
08.12.2025 - 09.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
790,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögens-, Individualkunden- und Private-Banking-Berater mit A-Kundenkontakt

Ihr Nutzen

Spitzenergebnisse erzielen durch Persönlichkeitstraining für Beratende im A-Kundensegment.

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

WRIE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVVT

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Chancen und Möglichkeiten der Asset-Klasse Edelmetalle in der Vermögensberatung

EDVM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- erfahrene Serviceberater

Ihr Nutzen

- Sie entdecken die vielfältigen Möglichkeiten und Chancen der Asset-Klasse Edelmetalle.
- Sie verstehen das Potenzial von Edelmetallen in der Vermögensberatung.
- Sie erhalten wichtige Hintergrundinformationen zum Produkt Edelmetall.

Onlineseminar: Grundlagen in der Stiftungsberatung und dem Stiftungsmanagement

STMA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Private Banking Berater
- Individualkundenbetreuer
- Vermögensplaner
- Stiftungsberater/Stiftungsmanager

Ihr Nutzen

- Sie erhalten umfassendes Wissen, rund um das Thema Stiftungen
- Sie stärken die Sprechfähigkeit Ihrer Berater und Beraterinnen zu diesem Thema

VR-Generationenberatung

WTGB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Private-Banking Berater
- Vermögensplaner
- Wertpapierspezialisten
- Betreuer vermögender Privatkunden
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Die Bevölkerung wird immer älter und speziell die Generation 50 + verfügt einerseits über ein immenses Geld- und Immobilienvermögen.Andererseits besteht ein großer Bedarf an kompetenter Unterstützung bei den Themen Liquidität im Alter, Versicherungsfragen und steuerlichen Aspekten, aber auch bei den rechtlichen sowie medizinischen Möglichkeiten, im Pflegefall selbstbestimmt handeln zu können.Im Rahmen dieses Seminares erfahren Sie neben fachlichen Grundlagen in Verbindung mit Praxisfällen auch Unterstützung bei der Bedarfserkennung, Kundenansprache, Kundennutzen, Gesprächsführung und Storytelling, Akquise, Dienstleistungen über das klassische Bankgeschäft hinaus und Networking.Mit dem Wissen stärken Sie die vertrauensvolle Kundenbindung und Unterstützung der gesamten Familie über die klassischen Bankdienstleistungen hinaus.

VR-Generationenmanagement

WTGM

Weitere Infos

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Privatkundenberater, Generationenberater und Private-Banking-Berater, Vermögensplaner, Wertpapierspezialisten und Betreuer vermögender Privatkunden die Ihr Wissen im Bereich der Generationenberatung weiter ausbauen und spezialisieren möchten

Ihr Nutzen

- Sie beraten kompetent zur generationenübergreifenden Vermögensnachfolge.
- Sie liefern Impulse zu steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie stärken die Kundenbindung durch umfassende Nachfolgeplanung.
- Sie erkennen Konfliktpotenziale und vermeiden Haftungsrisiken.
- Sie sichern die Anschlussfähigkeit an die Nachfolgegeneration.

Vertriebsassistenz im Private Banking

VAPB

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Assistenzen, die sich auf das Thema Private Banking spezialisieren und fachliche Inhalte zur klassischen Assistenztätigkeit ergänzen wollen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen grundlegende Begriffe und Zusammenhänge im Private Banking kennen und bekommen Einblick in den Beratungsprozess.
- Sie bekommen einen Überblick über die Themenfelder einer ganzheitlichen (holistischen) Private Banking Beratung.
- Sie frischen Ihr Wissen zu Gesellschaftsformen auf.
- Sie unterscheiden Anlageberatung von Vermögensverwaltungen und bekommen einen Überblick zu den relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Sie lernen die in der Vor- und Nachbereitung relevanten Unterlagen kennen.
- Sie beherrschen die Kunst des professionellen Telefonierens und können sowohl eingehende als auch ausgehende Anrufe sicher, effizient und kundenorientiert führen.
- Sie erkennen und deuten Signale in der Kommunikation mit Ihren Private Banking Kunden, wodurch Sie das Vertrauen und die Zufriedenheit Ihrer anspruchsvollen Klientel nachhaltig stärken.
- Sie treten im Umgang mit gehobener Klientel souverän und stilvoll auf, repräsentieren Ihr Unternehmen professionell und hinterlassen in jeder Situation einen bleibenden positiven Eindruck.
- Sie gestalten Kundenerlebnisse, die durch repräsentative Räumlichkeiten, einen exzellenten Empfang und erstklassigen Service überzeugen und die Erwartungen Ihrer Kunden übertreffen.
- Sie sind in der Lage, Beschwerden professionell zu managen und sie in Chancen zur Verbesserung der Kundenbindung zu verwandeln.
- Sie vertreten die genossenschaftlichen Werte authentisch und überzeugend und machen Mehrwerte für Ihre Kunden transparent.

VR-Private Banking Immobilienberatung

PBIB

Weitere Infos

Zielgruppe

- Erfahrene Wohnbaufinanzierungsberater?innen und -berater
- Private Banking Beraterinnen und Berater

Ihr Nutzen

- Sie lernen das Immobilienportfoliomanagement kennen und können auf Grundlage von Markt- und Kundenanalyse effektive Strategien für den Kauf, die Verwaltung und den Verkauf von Immobilien entwickeln. Hierbei werden auch die ESG-Nachhaltigkeitskriterien zur Bewertung der ökologischen, sozialen und governance bezogenen Aspekte von Immobilieninvestitionen berücksichtig.?
- Sie können Chancen- und Risiken analysieren und potentielle Risiken und die Maximierung der Rendite im Kundenportfolio erkennen und Handlungsempfehlungen ableiten, anpassen und die Lösungen überzeugend präsentieren.?
- Zusätzlich erhalten Sie Kenntnisse zur Veräußerung von Immobilienvermögens und Estate Planning für eine langfristige Vermögenssicherung.

ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante Informationen und geldwäscherechtliche Aspekte zum Kryptowerte-Recht

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Themen- und Umsetzungsverantwortliche für Regulatorik
- Vertriebsleiter und Filialleiter
- Mitarbeitende, die mit dem Thema vertraut wurden
- Mitarbeitende, die zu diesem Thema beraten

Ihr Nutzen

- Nutzung des Potenzials von Kryptowerten unter Wahrung der Finanzstabilität und des Anlegerschutzes (Deutsche Bundesbank)
- Relevante Informationen und Aspekte zum Kryptowerte-Recht sowohl für umsetzende Banken als auch für interessierende Banken

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende der Baufinanzierung
- Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen!In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten.Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Webinar: Stilsicher im Job - moderner Styling Knigge

WSJ

Weitere Infos

Zielgruppe

Personen, die ihre Kompetenz und Persönlichkeit durch ein modernes und gepflegtes Erscheinungsbild unterstreichen wollen.

Ihr Nutzen

Die Zeiten, in denen wir morgens unser Kostüm oder den Anzug für den Job aus dem Schrank geholt haben, sind für die meisten vorbei. Doch längst ist nicht alles erlaubt oder besser - angemessen.Über Ihre Kleidung senden Sie gegenüber Kollegen wie auch Kunden Signale aus. In diesem Webinar erfahren Sie, wie Sie sich in Zeiten von Business Casual modern im Office kleiden. Sie bekommen entscheidende Tipps und Empfehlungen, worauf Sie bei der Auswahl Ihrer Garderobe achten sollten. Mit dem Ziel, überzeugend, sympathisch und professionell zu wirken. Machen Sie Ihre Persönlichkeit und Kompetenz sichtbar, durch Ihren individuellen, authentischen Stil.

Erfahrungsaustausch – Erfolgreich und rechtssicher in der medialen Beratung

EAMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Führungskräfte, Umsetzungsverantwortliche und erfahrene Berater in der medialen Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten Praxistipps und Impulse, die Ihnen helfen, Ihre mediale Beratung erfolgreich und rechtssicher zu gestalten
- Sie erkennen den langfristigen Nutzen von medialen Beratungsgesprächen
- Sie profitieren vom Austausch mit Kollegen und können Best Practices aus der Branche kennenlernen
- Sie entwickeln mehr Klarheit in der telefonischen Beratung und schaffen für sich selbst / für Ihre Mitarbeitenden und Ihren Kunden mehr Sicherheit
- Sie erweitern Ihr Wissen über regulatorische Vorgaben
- Sie erfahren, wie Sie Hindernisse überwinden und (junge) Kunden durch telefonische Beratung langfristig an sich binden können

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Mitarbeitende im Private Banking
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- Privatkunden
- Private Banking
- KSC/KDC
- Immobilie und Wohnbau
- Firmenkunden
- Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen?Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhaftentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

Onlineseminar: Forum Generationenmanagement

FOGM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Generationenberater
- Generationenmanager
- Estate Planner
- Certified Generations Advisor (CGA)
- Certified Foundation and Estate Planner (CFEP)
- Private Banking Berater und Betreuer
- Wertpapierspezialisten
- Privatkundenbetreuer
- Privatkundenberater
- Verantwortliche für das Privatkundengeschäft und Private Banking

Ihr Nutzen

Unser Forum Generationenmanagement richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie Multiplikatoren und die Verantwortlichen in dem wichtigen Themenbereich Generationenberatung, Generationenmanagement und Estate Planning. In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen.Die Redner werden die Vorträge live in unserem neuen TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles in einem professionellen Livestreaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können.Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten.Der Mix aus erfahrenen Rednern und spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt des Generationenmanagements garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update für Ihre tägliche Arbeit!Für die Teilnahme an der Veranstaltung bescheinigen wir Ihnen 5 Stunden (300 Minuten) IDD Bildungszeit gemäß § 34d, Abs. 9 GewO (IDD), die unmittelbar in Ihrem IDD-Weiterbildungskonto über das Qualifikationsmanagement Anrechnung findet.Die Veranstaltung ist beim FPSB Deutschland zur Registrierung beantragt. Die genaue Anzahl der CPD-Credits reichen wir Ihnen kurzfristig nach.

Onlineseminar: Forum Kryptowerte und digital Assets - Regulierung. Innovation. Transformation.

FKDA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Kundenberater und Wertpapierspezialisten
- Private Banking Berater und Betreuer
- Leiter aus dem Bereich Privatkunden und Private Banking
- Experten aus Genossenschaftsbanken
- …die sich für das Thema interessieren, gegenüber Kunden redefähig sein wollen und Kompetenz zeigen müssen.
- So sind Sie bestens vorbereitet, wenn künftig auch Sie als Genossenschaftsbanken über „Mein Krypto“, Kryptowerte über eine verbundeigene Lösung zum beratungsfreien Kauf anbieten oder wenn Sie als Haus überlegen, ein Angebot zum Thema Tokenisierung zu erstellen.

Ihr Nutzen

Unser neues Forum zum Thema Kryptowerte und digital Assets richtet sich an alle Beraterinnen und Berater sowie Multiplikatoren und Verantwortlichen in dem wichtigen Themenbereich.Mit der Einführung von MeinKrypto wird diese neue Welt in den genossenschaftlichen Banken erstmals eine Praxisrelevanz bekommen. In unserem modernen, professionellen und hochwertigen Format bekommen Sie an einem Tag ein qualitatives Update rund um die wichtigsten aktuellen Fragestellungen, Funktionsweisen, Erfahrungsberichte aus der Praxis und natürlich auch zu den regulatorischen Anforderungen von unseren Experten aus den Verband und Verbund.Die Redner werden die Vorträge live in unserem neuen TV-Studio für Sie halten und wir übertragen alles in einem professionellen Livestreaming, so dass Sie sich bequem über ihr Büro oder von zuhause aus zuschalten können.Selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und so mit den Referenten über den Chat in Kontakt zu treten. Der Mix aus erfahrenen Rednern und spannenden, praxisrelevanten Themen aus der Welt von Kryptowerten und digital Assets garantiert Ihnen einen großen Mehrwert und ein wertvolles Update!

Onlineseminar: Forum Private Banking

FOPB

Termin
09.12.2025 - 10.12.2025

Ort
Digital

Preis
840,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

Sie erwarten wertvolle Informationen zur ganzheitlichen Betreuung von vermögenden Kunden mit aktuellen Themen aus der Praxis des Private Banking.Diskutieren Sie mit unseren erfahrenen Referenten und Finanzexperten, lernen Sie deren Ansichten aus erster Hand kennen und nutzen Sie das Forum als Inspiration für Ihre Arbeit.Die Redner werden die Vorträge an beiden Tagen persönlich für Sie halten, Sie sehen sie in Bild und Ton in einem professionellen Setting und selbstverständlich wird es möglich sein, während und nach den Vorträgen persönliche Fragen zu stellen und mit den Referenten in Kontakt zu treten.

Privatkundenbank Weiterbildung

Kryptowährungen & Blockchain

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Termin
16.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Compliance
- Interne Revision
- Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- Vorstände

Ihr Nutzen

- Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- Rechtliche Grundlagen für Kryptowährungen erhalten
- Vorgaben kennen
- Fallstricke vermeiden

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende
- KSC/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- Sie lernen Kryptowährungen kennen
- Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse
- Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde

Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement

FWVM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Privatkundenbank
- Wertpapierspezialisten
- Vermögensplaner / Individualkundenbetreuer
- Mitarbeitende im Private Banking
- Privatkundenbetreuer

Ihr Nutzen

- Mit großer Freude präsentieren wir Ihnen das neue Programm für das Forum Wertpapiere und Vermögensmanagement 2025. Freuen Sie sich auf wertvolle Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen, praxisnahe Fachthemen, rechtliche Rahmenbedingungen sowie neueste steuerliche Entwicklungen. Gemeinsam mit hochkarätigen Referenten und renommierten Experten beleuchten wir erfolgversprechende Strategien für die Zukunft.
- Wie gewohnt erwarten Sie Top-Speaker und herausragende Fachvorträge, die praxisrelevante Inhalte und innovative Impulse liefern.
- Die Veranstaltung wird professionell aufgezeichnet, sodass Sie ab dem 01. Juli 2025 flexibel auf die Inhalte zugreifen können.
- Die Referenten werden an beiden Veranstaltungstagen, 24.06. - 25.06.2025 ebenso live vor Ort in Soltau referieren.
- Ihr Mehrwert: Aktualisierung von Sachkunde und Weiterbildung
- Einjähriges Update für Ihren VR-BeraterPass (gültig bis 2026)
- Bescheinigung der Aktualität der Sachkunde gemäß §1 WpHG-Mitarbeiteranzeigeverordnung (WpHGMaAnzV) für Anlageberater
- Aktualisierung der Produktkompetenz für Vertriebsbeauftragte
- 180 Minuten anrechenbare IDD-Weiterbildungszeit
- Registrierung beim FPSB Deutschland unter den Nummern 25-094 (Präsenz) und 25-095 (digital) mit 5 CPD-Credit-Anrechnung
- Nutzen Sie die Gelegenheit und sichern Sie sich Ihren Platz!

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- Privatkunden
- Private Banking
- KSC/KDC
- Immobilie und Wohnbau
- Firmenkunden
- Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Kryptowährungen kompakt – Praxiswissen, Vertriebsansätze und Dialog Mein Krypto

PVD

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende
- KSC/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Filialleiter / KSC/KDC-Leiter

Ihr Nutzen

- Sie lernen Anfragen der Kunden in einen Vertriebsansatz umzuwandeln
- Sie lernen Kryptowährungen kennen
- Sie können die Unterschiede zwischen Bitcoin und den anderen Kryptowährungen benennen
- Sie können zu Fragen der Kunden zu MeinKrypto umgehen
- Sie kennen steuerliche und kostentechnische Aspekte und können diese vertrieblich nutzen
- Sie kennen vertriebliche Ansätze bei Anfragen von Kunden
- Sie tauschen sich gegenseitig aus und erhalten neue Impulse
- Sie erhalten Ansätze, wie Sie Kunden zu einem ganzheitlichen Gespräch überzeugen können

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Zielgruppe

- Compliance
- Interne Revision
- Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- Vorstände

Ihr Nutzen

- Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- Rechtliche Grundlagen für Kryptowährungen erhalten
- Vorgaben kennen
- Fallstricke vermeiden

Termin
16.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Sachkunde Wertpapierkompetenz

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

WP2

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Anlageberatung, die ihre Fachkenntnisse und Qualifikationen im Bereich risikoscheue Anlageformen erweitern möchten

Ihr Nutzen

- Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "risikoscheue Anlageformen".
- Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist

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

WP3

Termin
02.12.2025 - 05.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
1.500,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

In der Anlageberatung tätige Mitarbeitende, die ihre Fachkenntnis und Qualifikation im Bereich „risikobehaftete Anlageformen“ erlangen möchten.

Ihr Nutzen

- Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "risikobehaftete Anlageformen".
- Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist.

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

WP4

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter in der Anlageberatung, die ihre Fachkenntnisse und Qualifikationen im Bereich spekulativer Anlageformen erweitern möchten.

Ihr Nutzen

- Sie erlernen und vertiefen erforderliche fachliche und rechtliche Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für "spekulative Anlageformen".
- Sie erhalten einen BeraterPass, der 3 Jahre gültig ist.

VR-BeraterPass "Serviceberatung" - Update 1 Tag

1BP2

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Serviceberatung" mit Verlängerungsanspruch der RK 2.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde gemäß WpHG.
- Sie qualifizieren sich erneut im Bereich "risikoscheue Anlageformen".
- Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um 3 Jahre.

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Privatkundenberatung" - Update 1 Tag

1BP3

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Privatkundenberatung", Verlängerungsanspruch der RK 3.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich gemäß WpHG für risikobehaftete Anlageformen.
- Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um 3 Jahre.

Termin
01.12.2025

Ort
Digital

Preis
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Individualkundenbetreuung" - Update 1 Tag

1BP4

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Individualkundenbetreuung", die einen Verlängerungsanspruch der RK4 haben.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich gemäß WpHG im Bereich "spekulative Anlageformen" erneut.
- Sie verlängern Ihre Qualifizierung durch den BeraterPass um weitere 3 Jahre.

Termin
15.12.2025

Ort
Digital

Preis
420,00€

Weitere Infos

VR-BeraterPass "Wertpapierspezialist" - Update 1 Tag

1BP5

Zielgruppe

Kundenberater der Produktkategorie "Wertpapierspezialist", Verlängerungsanspruch RK5.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten ein fachliches Update in der Wertpapiersachkunde.
- Sie qualifizieren sich erneut gemäß WpHG im Bereich "Wertpapierspezialist".
- Sie sichern Ihre Qualifizierung für weitere 3 Jahre durch den BeraterPass.

Termin
15.01.2026

Ort
Digital

Preis
420,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: MiCAR – Markets in Crypto-Assets Regulation – Relevante Informationen und geldwäscherechtliche Aspekte zum Kryptowerte-Recht

WCAR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vorstände
- Themen- und Umsetzungsverantwortliche für Regulatorik
- Vertriebsleiter und Filialleiter
- Mitarbeitende, die mit dem Thema vertraut wurden
- Mitarbeitende, die zu diesem Thema beraten

Ihr Nutzen

- Nutzung des Potenzials von Kryptowerten unter Wahrung der Finanzstabilität und des Anlegerschutzes (Deutsche Bundesbank)
- Relevante Informationen und Aspekte zum Kryptowerte-Recht sowohl für umsetzende Banken als auch für interessierende Banken

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung (Kurzes Update)

WRWP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie schließen Wissenslücken
- Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.
- Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.

- Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Zielgruppe

- Compliance
- Interne Revision
- Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- Vorstände

Ihr Nutzen

- Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- Rechtliche Grundlagen für Kryptowährungen erhalten
- Vorgaben kennen
- Fallstricke vermeiden

Termin
16.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Fachliche und rechtliche Sachkunde

Finanzierung

Rechtliche Grundlagen zu den Immobiliar-Verbraucherdarlehen zur Erlangung des FinanzierungsPasses I

FPI1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren die rechtlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie erwerben Kenntnisse zur Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB.
- Sie verstehen die Besonderheiten bei Fremdwährungsdarlehen und Koppelungsverträgen.

Fachwissen Markt für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen inkl. agree21

FPI2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren Ihre Fachkenntnisse für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen über Darlehensarten und deren Besonderheiten.
- Sie lernen praxisnahe Beispiele und Fördermöglichkeiten für Wohnbaufinanzierungen kennen.

Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

FPI3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende der Marktfolge Wohnbaufinanzierung, die Fachwissen zur Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen aktualisieren möchten.

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren Ihre fachlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen zu Grundbüchern und deren Bedeutung.
- Sie erwerben Kenntnisse zur grundpfandrechtlichen Besicherung und Kreditprodukten.

VR-FinanzierungsPass II - Immobiliar-Verbraucherdarlehen für private Finanzierungen

FPII

Weitere Infos

Zielgruppe

- Neueinsteiger
- Firmen- und Gewerbekundenberater
- Wohnbaufinanzierungsberater
- Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Sie erleichtern den Einstieg in die komplexe Bonitätsanalyse für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie aktualisieren die fachlichen Grundlagen für die Vergabe solcher Darlehen.
- Sie verbessern Ihre Kenntnisse für die Finanzierung von Gewerbe- und Firmenkunden.

ABG-Webinar: Rechtliche Grundlagen zu Immobiliar-Verbraucherdarlehen für FinanzierungsPass I

WFPI1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Mitarbeiter in der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren die rechtlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie erlangen Kenntnisse zur Kreditwürdigkeitsprüfung nach §§ 505 a-d BGB.
- Sie verstehen die Anforderungen gemäß §18 Abs. 2 KWG.

ABG-Webinar: Markt für Immobiliar-Verbraucherdarlehen und FinanzierungsPass I

WFPI2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Wohnbaufinanzierungsberater
- Firmen-und Gewerbekundenberater

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren die erforderlichen fachlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie vertiefen Ihr Wissen über Darlehensarten und Kundenanalyse.
- Sie erlernen technische und verkäuferische Aspekte in agree21.

ABG-Webinar: Fachwissen Marktfolge für die Vergabe von Immobiliar-Verbraucherdarlehen

WFPI3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter der Marktfolge Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- Sie aktualisieren die fachlichen Grundlagen für Immobiliar-Verbraucherdarlehen.
- Sie erlangen Kenntnisse zu Verfahren des Immobilienerwerbs und Grundbüchern.
- Sie vertiefen Ihr Wissen über grundpfandrechtliche Besicherung und Beleihungswertermittlung.

Privatkundenbank Weiterbildung

IDD (Weiterbildungsverpflichtung gemäß VersVermV)

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

AVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende in der Vermögensplanung
- Privatkundenbetreuung und des Private Bankings
- Wertpapierspezialisten

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Risiken abzusichern und private Altersvorsorge zu optimieren.
- Sie stärken Ihr fachliches Know-how für effektive Kundenberatung.
- Sie üben vertriebliche Ansätze zur Verbesserung Ihrer Beratungskompetenz.
- Sie stärken Ihre Kompetenzen in der Kundenkommunikation.
- Sie erkennen Signale für Beratungsansätze schneller.

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

WGEP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking Berater

Ihr Nutzen

- 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

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- 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

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe 50 Plus

VSZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Individualkundenberater

Ihr Nutzen

- Bewusstwerden der Bedeutung dieser Kundengruppe
- Verstehen und Umsetzen erfolgreicher Beratungsansätze
- Nutzen der Möglichkeiten des agree21

Vertriebserfolge steigern mit der Zielgruppe Junge Kunden/ Berufsstarter

VSJ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- 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

Update Vertriebstraining

VAH1

Weitere Infos

Zielgruppe

Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine Sensibilisierung für den eigenen Verkaufsstil.
- Sie nutzen individuellen Wünsche des Kunden abschlussorientiert.
- Sie erkennen Abschlusssignale 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.

Vertriebserfolge dauerhaft sichern

VAH3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberatung
- Individualkundenbetreuer
- Privatkundenberater mit langjähriger Vertriebserfahrung sowie insbesondere ehemalige Teilnehmende vom Seminar VAH1

Ihr Nutzen

- 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"

Vermögensübertragung mit fondsgebundener Rentenversicherung und steueroptimierte Vorsorge

VFR

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkunden- und Individualkundenberater mit Fokus auf Erben und Verschenken.

Ihr Nutzen

- 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.

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen und erweitern wollen.

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- Quereinsteiger
- weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- Sie entwickeln ein Gespür für das aktuelle Marktumfeld der Banken.
- Sie ergänzen Ihre Basiskenntnisse mit rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen.

Termin
08.12.2025 - 11.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
2.150,00€

Weitere Infos

Privatkundenbank Weiterbildung

Fortbildungsverpflichtung Immobilienmakler (gemäß MaBV)

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- 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.

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- Argumentationshilfen im Kundengespräch

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter Immobilienvertrieb mit Prozessen und Standards

MRP3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung

Fachtagung Immobilien

FIO

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, - berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Weitere Infos

Zielgruppe

- Firmenkundenberater
- Firmenkreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- 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

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

BNZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.

Ihr Nutzen

- 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.

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

- 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 Werteinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert.

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Immobilienfinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Kreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen?Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhaftentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

Privatkundenbank Weiterbildung

Datenschutz

Datenschutz

DAS

Weitere Infos

Zielgruppe

Neu bestellte Datenschutzbeauftragte

Ihr Nutzen

- 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

Erfahrungsaustausch Datenschutz 2025

UDS

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Datenschutz-Beauftragte, Innenrevisoren

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.Im Mittelpunkt wird jedoch der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden und den Referenten stehen.

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

WOKI

Weitere Infos

Zielgruppe

- 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

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen beim Einsatz von Künstlicher Intelligenz.
- Sie lernen die zentralen Inhalte der Orientierungshilfe der Datenschutzkonferenz kennen – dem gemeinsamen Gremium der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden der Länder.
- Sie erfahren, wie Sie KI rechtskonform und datenschutzkonform in Ihrem Unternehmen einsetzen können.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit regulatorischen Anforderungen beim Einsatz von KI-Technologien.

ABG-Webinar: KI-Verordnung/AI-Act und ihre Anforderungen für die Kreditgenossenschaften

WEUKI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Führungskräfte
- Mitarbeitende aus dem Bereich HR
- Alle Mitarbeitenden, die sich in ihrer Bank mit dem Thema KI beschäftigen

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Kenntnis über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen nach der KI-VO.
- Sie erwerben das notwendige Wissen, um KI-Systemen erkennen und definieren zu können.
- Sie erfahren, welcher Handlungsbedarf in der Praxis besteht.

Privatkundenbank Weiterbildung

Geldwäsche

Das Geldwäschegesetz - Grundlagenseminar

GWG

Weitere Infos

Zielgruppe

Neubestellte Geldwäschebeauftragte

Ihr Nutzen

- Aktuelles und umfassendes Grundlagenwissen in allen Bereichen des Geldwäscherechts
- Vertiefung der Lerninhalte anhand von Praxisfällen und Klärung offener Fragen

Workshop: Brennpunkt Geldwäsche

WBG

Weitere Infos

Zielgruppe

Erfahrene Geldwäschebeauftragte undInnenrevisoren

Ihr Nutzen

- Aktuelles und vertieftes Expertenwissen für die Bewältigung komplexer Probleme im Berufsalltag
- Erfahrungsaustausch mit sehr hohem Praxiswert und Klärung aktueller Fragen

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

WMSG

Weitere Infos

Zielgruppe

- Geldwäschebeauftragte / Stellvertreter (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen)
- Innenrevisoren (Nichtauslagerungsbanken, die Geno-SONAR einsetzen)

Ihr Nutzen

- 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

Privatkundenbank Weiterbildung

WpHG-Compliance

Grundlagen WpHG-Compliance

GCP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Neu bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen
- Auffrischung für bereits bestellte Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter, die Compliance-Aufgaben wahrnehmen

Ihr Nutzen

- Grundlagen der Compliance-Funktion
- Einführung in die Tätigkeit als Compliance-Beauftragte
- Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen in der Praxis
- Kenntnisse der Mitarbeiterleitsätze

Workshop WpHG-Compliance

WCP

Weitere Infos

Zielgruppe

Compliance-Beauftragte und Mitarbeiter der Compliance-Funktion, Innenrevisoren

Ihr Nutzen

- Meinungs- und Erfahrungsaustausch
- Lösungsansätze für bankindividuelle Probleme
- Umsetzung der neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen
- MiFID II, MaComp, ESMA: Änderungen und Neuerungen
- Neuerungen im WpHG

Privatkundenbank Weiterbildung

KWG-Compliance

KWG/MaRisk-Compliance - Aufgaben des Beauftragten

KCA

Weitere Infos

Zielgruppe

Neu zu bestellende KWG/ MaRisk-Compliance-Beauftragte, Mitarbeiter die die Compliance-Funktion übernehmen

Ihr Nutzen

- 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

ABG-Webinar: Update KWG-/MaRisk-Compliance

WUKC

Weitere Infos

Zielgruppe

KWG/MaRisk-Compliance-Beauftragte

Ihr Nutzen

Sie erhalten Informationen über die materiellen aktuellen Entwicklungen, die für die KWG-/MaRisk-Compliance-Beauftragten von Bedeutung sind.

Privatkundenbank Weiterbildung

Vertriebsbeauftragte

Grundlagenseminar Vertriebsbeauftragte

SVB

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsbeauftragte

Ihr Nutzen

Kenntnisse über den gesetzlichen Rahmen der Aufgaben eines Vertriebsbeauftragten

ABG-Webinar: Update für Vertriebsbeauftragte

WUVB

Weitere Infos

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. exante Kosteninformation und Nachhaltigkeitsaspekte in der Anlageberatung) besprochen.

Ihr Nutzen

Sie erhalten in ca. eineinhalb Stunden aktuelle Informationen für Ihre Funktion in der Genossenschaftsbank.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.

Privatkundenbank Weiterbildung

Rechtlich sicher

Betreuungsrecht

AUB1

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende die mit dem Betreuungsrecht befasst sind

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.
- Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.

Erbrecht und Vollmachten

AUB2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

- 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.

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 1

WBGL1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Betreuungsrecht.

ABG-Webinar: Betreuungsrecht - Teil 2

WBGL2

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach Bestellung eines Betreuers.

Termin
11.12.2025

Ort
Digital

Preis
220,00€

Weitere Infos

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 1

WLEG1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie entwickeln ein Rechtsverständnis für das deutsche Erbrecht.

ABG-Webinar: Erbrecht - Teil 2

WLEG2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit der Erbabwicklung befasst sind

Ihr Nutzen

Sie verfügen über aktuelles Wissen zur rechtssicheren Kontoführung nach dem Tod des Kunden.

ABG-Webinar: Vollmachten

WVOL

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter in der Marktfolge Passiv
- Mitarbeiter die mit Vollmachten befasst sind

Ihr Nutzen

Sicherer Umgang mit den unterschiedlichen Arten von Vollmachten

Rechtssicherer Umgang mit Vollmachten in der Bankpraxis

BUA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter der Revision
- Markt und Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie lernen den sicheren Umgang mit Betreuern und Vollmachten in der Praxis.
- Sie verstehen die Mindestanforderungen an die Form der Vollmacht aus Bankensicht.
- Sie wissen, wie man mit widersprüchlichen Weisungen von Erben und Bevollmächtigten umgeht.

Erben, Vererben und Schenken

EVS

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater
- Vermögensberater

Ihr Nutzen

- Sie festigen die Grundzüge des Erbrechts und erlernen souveränen Kundendialog.
- Sie vertiefen erbrechtliche Aspekte, inklusive Schenkungen und Verträge zugunsten Dritter.
- Sie optimieren Kenntnisse zu Erbschaftsteuer, Steuerklassen und Testamentsvollstreckung.

ABG-Webinar: Telefonische Orders sicher und souverän annehmen

WDWB

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Mitarbeitende
- Mitarbeitende am Telefon

Ihr Nutzen

- Sie lernen, souverän mit rechtlichen Rahmenbedingungen umzugehen.
- Sie profitieren von praxisorientierten Fallbeispielen.
- Sie verstehen die Unterschiede zwischen Telefon- und Präsenzberatung.

Dokumentationspflicht im Wertpapiergeschäft gemäß WpHG inkl. Erfahrungen aus der Prüfung 2025 WpHG/Depot

DIW

Termin
01.12.2025
05.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
430,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkunden- und Vermögensberater
- Mitarbeitende aus der Marktfolge
- Qualitätsbeauftragte der Bank

Ihr Nutzen

- Rechtssicherheit im Einsatz des Beratungsprotokolls
- Hinweise zu aktuellen Erkenntnissen der Prüfung WpHG/Depot
- Vermeidung von Haftungsrisiken

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

FAS

Weitere Infos

Zielgruppe

Privatkunden- und Vermögensberater

Ihr Nutzen

Sie werden aktuelle Informationen zu Rechts- und Steuerfragen erhalten. Ebenfalls erhalten Sie einen praxisnahen Überblick über die geltenden Steuergesetzgebungen im Beratungsprozess und frischen somit Ihr Fachwissen auf.

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

PGP

Weitere Infos

Zielgruppe

Verantwortliche der Bank für die Preisgestaltung und den Preisaushang aus den Bereichen Markt, Marketing, Organisation und Innenrevision

Ihr Nutzen

- Sie gestalten Bankentgelte rechtssicher.
- Sie kennen Anforderungen an Preisaushang und Verzeichnisse.
- Sie setzen Entgeltänderungen korrekt um.
- Sie vermeiden rechtliche Risiken bei Preisangaben.
- Sie reagieren professionell auf Abmahnungen.

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

WRIE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Basiswissen Schenken/Sterben /Erben

WSSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVVT

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

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

WVSE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Privatkundenberater/betreuer
- Individualkundenbetreuer
- Private Banking

ABG-Webinar: Vollmachten - Umgang in der Bankpraxis

WUPB

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Privatkundenberater, Individualkundenbetreuer und Private Banking

Ihr Nutzen

- Sie handeln sicher im Umgang mit Vollmachten.
- Sie erkennen Risiken im Nachlassgeschäft
- Sie beachten das Rechts- und Steuerberatungsverbot
- Sie nutzen Praxisbeispiele für Ihre Beratungsgespräche und können Impulse weitergeben
- Sie erhöhen die Kundenzufriedenheit und können dadurch einen Mehrwert schaffen

Vorsorge- und Generationenberatung in der Praxis inkl. Erfahrungsaustausch

VGP

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Vermögensplaner, Private Banking Berater und Privatkundenberater und Wertpapierspezialisten, die ihr bereits vorhandenes Wissen auffrischen und erweitern wollen.

Ihr Nutzen

- Sie frischen Ihr Wissen zur Vorsorge umfassend auf.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der Generationenberatung.
- Sie erhalten aktuelle Infos zu Erbrecht und Steuern.
- Sie profitieren vom Austausch mit erfahrenen Kollegen.
- Sie analysieren eigene Praxisfälle im Kollegenkreis.
- Sie frischen Ihr Fachwissen im Hinblick auf den demografischen Wandel auf.
- Das Thema Vorsorge und Generationenberatung wird im Hinblick auf den demografischen Wandel immer wichtiger.
- Frischen Sie also Ihr Fachwissen auf und tauschen Sie sich mit anderen erfahrenen Kundenberaterinnen und Kundenberatern aus.

ABG-Webinar: Rechtlich sicher in der Videoberatung

WDU

Weitere Infos

Zielgruppe

- KSC-Leiter
- KSC-Mitarbeiter mit leitender Funktion
- Verantwortliche Videoberatung und digitale Unterschrift

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welche digitalen Produktabschlüsse rechtlich zulässig sind.
- Sie erhalten rechtliche Einschätzungen zu Vertragsanbahnung und Fernabsatz.
- Sie sehen Präsentationen im live-System von Snapview und agree21VIBE.

ABG-Webinar: Betriebsverfassungsrecht aktuell für Personaler

WBRA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Personalleiter
- Spezialisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

Sie erhalten einen komprimierten Überblick über die aktuellen Fragen und Rechtsprechung aus dem Bereich des Betriebsverfassungsrechts.

ABG-Webinar: Rechtssicher in Social Media

WRSM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende aus den Bereichen Marketing und Vertrieb
- Für den Social-Media-Auftritt verantwortliche Mitarbeitende

Ihr Nutzen

- 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 Musiknutzung in Social Media vermittelt.

ABG-Webinar: Aufhebungsverträge im Arbeitsrecht

WBAV

Weitere Infos

Zielgruppe

Personalleiter und Speziallisten im Bereich Personal

Ihr Nutzen

- 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.

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung (Kurzes Update)

WRWP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie schließen Wissenslücken
- Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.
- Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.
- Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.

Mein Krypto - rechtssicher notifizieren und umsetzen

MKNU

Termin
16.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
500,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Compliance
- Interne Revision
- Verantwortliche für die Umsetzung von „meinKrypto“ in der Bank
- Vorstände

Ihr Nutzen

- Rechtssicher unterwegs bei Krypto-Geschäften
- Rechtliche Grundlagen für Kryptowährungen erhalten
- Vorgaben kennen
- Fallstricke vermeiden

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

WNVK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberatende
- Beratende im Privatkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

Privatkundenbank Weiterbildung

Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung und Vermarktung

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

AGL

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- 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

Öffentliche Mittel in der Baufinanzierung

OEMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

ABG-Webinar: Einsatz öffentlicher Mittel in der Wohnbaufinanzierung

WOEM

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Optimaler Einsatz der aktuellen Förderprogramme in der Wohnbaufinanzierungsberatung

Praxisworkshop für Wohnbaufinanzierungsberater Immobilien

TFW

Weitere Infos

Zielgruppe

Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Praxisworkshop für Leiter Wohnbaufinanzierung Immobilien

TFW2

Weitere Infos

Zielgruppe

Führungskräfte im Bereich Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

Erfahrungsaustausch und Best Practice

Fachtagung Immobilien

FIO

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, - berater und -vermittler sowie Führungskräfte in diesem Bereich

Ihr Nutzen

Information, Erfahrungsaustausch und Diskussion zu aktuellen Themen

Maklerrecht in der Praxis - I

MRP1

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- Argumentationshilfen im Kundengespräch

Onlineseminar: Steuerliche und weitergehende rechtliche Aspekte im Maklergeschäft - II

MRP2

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Erfüllung der Fortbildungsverpflichtung gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis

Aktuelle rechtliche Entwicklungen im Maklergeschäft und strukturierter Immobilienvertrieb mit Prozessen und Standards

MRP3

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter und Spezialisten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Sicherstellung der Sachkunde gemäß Makler- und Bauträgerverordnung
- Optimierung der Kenntnisse im Maklerrecht
- Umsetzung des Know-hows in der Praxis
- Ansätze und Prozess der Immobilienvermittlung

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

BNZ

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter.

Ihr Nutzen

- 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.

Baumängel erkennen, Bauschäden bewerten und Modernisierungskosten kalkulieren

BMB

Weitere Infos

Zielgruppe

Immobilienmakler, -berater und -vermittler

Ihr Nutzen

- 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 Werteinfluss zu diskutieren, z.B. inwieweit sich die Restnutzungsdauer bei Modernisierungen ändert.

Onlineseminar: Die Immobilie im Steuerrecht

DIS

Weitere Infos

Zielgruppe

- Firmenkundenberater
- Firmenkreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnbaufinanzierungsberater

Ihr Nutzen

- 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

Erfahrungsaustausch: Verbraucherkreditrecht und Immobilienfinanzierung

EVKF

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende und Leiter in Markt und Marktfolge Aktiv sowie Innenrevision

Ihr Nutzen

- 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.

Onlineseminar: Vertriebsassistenz Wohnbaufinanzierung

UBV

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Wohnbaufinanzierung

Ihr Nutzen

- 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.

ABG-Webinar: Eigenstromversorgung mit Photovoltaik

WEPH

Weitere Infos

Zielgruppe

- Entscheider aller Genossenschaften, die sich unabhängiger von steigenden Strompreisen machen wollen
- Mitarbeiter im Firmenkundengeschäft
- Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung-, vermittlung

Ihr Nutzen

- Teil 1:
- Sie verringern mit der Solarstromproduktion vom eigenen Gewerbedach die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und vom Energiemarkt
- Sie erfahren praxisorientiert die aktuellen Regelungen und Handlungsempfehlungen zur PV-Eigennutzung und Hinweise zu den aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.
- Teil 2:
- Sie erkennen die optimale Nutzung steuerlicher Vergünstigungen
- Sie erhalten einen Überblick über aktuelle Gesetzesänderungen und steuerliche Trends

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

WZBA

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Baufinanzierung
- Leiter Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Mitarbeiter Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- Die jährliche bzw. anlassbezogene Überprüfung von realistischen Szenarien für Zinsänderungsrisiken ist ein grundlegender Aspekt im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung von Immobiliar-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.

ABG-Webinar: Die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergemeinschaften - Rechtlicher Überblick

WKWR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Immobilienfinanzierungsberater
- Firmenkundenberater
- Kreditsachbearbeiter
- Immobilienmakler
- Wohnimmobilienverwalter

Ihr Nutzen

- Verständnis für die rechtliche Situation entwickeln
- Kreditentscheidungen lösungsorientiert vorbereiten und treffen

Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

VAI

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- 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.

Erfahrungsaustausch: Vertriebsassistenz Immobilienvermittlung

EIV

Weitere Infos

Zielgruppe

Vertriebsassistenten in der Immobilienvermittlung

Ihr Nutzen

- Erfahrungsaustausch unter Kollegen
- Pflege des Netzwerkgedankens
- Gemeinsames Erarbeiten von Handlungsmaßnahmen für die praktische Umsetzung

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

WKZG

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter Markt und Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiterinnen/Mitarbeiter der Internen Revision
- Compliance Beauftrage

Ihr Nutzen

Sie kennen die am 30.12.2023 in Kraft getretenen zivilrechtlichen Informationspflichten bei einer Änderung eines Verbraucherdarlehensvertrages und können diese anwenden.

Energieeffizienz von Gebäuden – Beurteilung, Bewertung, Fördermöglichkeiten

EGZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- Mitarbeiter in der Immobilienfinanzierung

Ihr Nutzen

- 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.

Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV und aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt

MWI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende, die als interne Gutachter Wertermittlungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien durchführen
- Mitarbeitende in der Marktfolge Aktiv
- Immobilienmakler

Ihr Nutzen

- 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.

Verbraucherkreditrecht - Grundlagen, Vertiefung, aktuelle Entwicklungen und rechtliche Aspekte der Sachkunde

VKL

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende der Kreditberatung und der Kreditmarktfolge

Ihr Nutzen

- Vertieftes rechtliches Wissen rund um das Verbraucherkreditrecht
- Gewinnen Sie Sicherheit in der täglichen Umsetzung
- Austausch mit Kolleginnen und Kollegen

Onlineseminar: OKB Immobilie - Erfolgreiche Umsetzung im Neugeschäft + Bestandsgeschäft (inkl. Datenweiterleitung in agree21)

OKBI

Termin
15.12.2025 - 16.12.2025

Ort
Digital

Preis
445,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Wohnbaufinanzierung
- Leiter Marktfolge Aktiv
- Leiter Organisation
- Mitarbeiter Wohnbaufinanzierung
- Mitarbeiter Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter Organisation

Ihr Nutzen

In unserem Online-Seminar lernen Sie von einem Bankpraktiker, welche Schritte bei der erfolgreichen Umsetzung der OKB Immobilie im Banking-Workspace inkl. Datenweiterleitung in agree21 notwendig sind.Das Seminar eignet sich für Banken, die das Konzept bereits eingeführt haben bzw. einführen möchten.Zu Beginn des Online-Seminars zeigen wir Ihnen wichtige Grundlagen zur Implementierung der Omnikanalberatung Immobilie und den damit verbundenen Kreditfunktionalitäten im BankingWorkspace (BWS) auf.Im weiteren Verlauf erfahren Sie, welche organisatorischen Strukturen und Prozesse notwendig sind.Ein Schwerpunkt unserer Schulung liegt auch in der Angebotserstellung in Bezug auf die Module der „Produktsteuerung“ sowie das „Konditionsregelwerk“.

Immobilienmakler in der Genossenschaftsgruppe - Besonderheiten und Herausforderungen

IGE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende der Immobilienabteilung
- neue Mitarbeitende in der Immobilienvermittlung
- Immobilienmakler, die die Besonderheiten des Bankenvertriebs kennenlernen möchten

Ihr Nutzen

- Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch und finden dabei Antworten auf Ihre individuellen Fragestellungen.
- Sie werden in die Lage versetzt, eine erfolgsorientierte Marktstrategie für das operative Geschäft zu gestalten und qualifizierte Konzeptionen zur Integration der Immobilienvermittlung in den Gesamtbankvertrieb zu erstellen.
- Sie kennen die Möglichkeiten der Schnittstellengestaltung in der Bankenwertschöpfungskette und wissen, wie Sie eine nachhaltige Beziehung im Bankenumfeld zu den Kollegen und Kolleginnen aufbauen.
- Insbesondere die Unterschiede zwischen Bankenmakler, Franchise-Nehmer und Makler in der freien Wirtschaft werden heraus gearbeitet.

Onlineseminar: Immobilienbesichtigung innerhalb der Kleindarlehensgrenze

IBKG

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende, die (künftig) Objektbesichtigungen innerhalb der Kleindarlehensgrenze durchführen

Ihr Nutzen

- Sie lernen, welche Aspekte bei einer Besichtigung relevant sind und wie Sie eine Besichtigung (digital) durchführen und dokumentieren.
- Sie stellen ihr erworbenes Wissen durch Absolvierung eines Wissentest unter Beweis.

Real-Estate-Planning - Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen

REIM

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende der Baufinanzierung
- Mitarbeitende des Immobilienvertriebs
- Mitarbeitende der Privatkundenberatung
- Mitarbeitende der Gewerbe- und Firmenkundenberatung

Ihr Nutzen

08/15 kann jeder, doch mit unserem Qualifizierungskonzept heben Sie Ihre Beratungskompetenzen auf ein nächstes Level und begeistern Ihre Immobilienkunden in allen Lebenslagen!In unserem Seminar lernen Sie von unseren Expert*innen, wie Kunden den Immobilienbesitz nachhaltig planen, sichern und übertragen sollten.Mit Ihrem neuen KnowHow heben Sie sich mit Ihrer Beratungsqualität vom Wettbewerb ab und gewinnen Sicherheit für die Fragen Ihrer Kunden.

Onlineseminar: Betrugsfälle in der Immobilienfinanzierung und -vermittlung

BIV

Termin
04.12.2025

Ort
Digital

Preis
355,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leiter Baufinanzierung
- Baufinanzierungsspezialisten
- Leiter Marktfolge Aktiv
- Mitarbeiter der Marktfolge Aktiv
- Kreditvermittlerbetreuer
- Immobilienmakler
- Kreditrevisoren

Ihr Nutzen

- Steigende Betrugsrisiken: Lernen Sie die neuesten Betrugsmethoden in der Immobilienfinanzierung und Kreditvermittlung kennen.
- Frühzeitige Erkennung: Identifizieren Sie unseriöse Vermittler, fragwürdige Notare und riskante Transaktionen rechtzeitig.
- Praxisnahe Einblicke: Erfahren Sie anhand aktueller Fallbeispiele, welche Betrugsstrategien aktuell im Umlauf sind.
- Prävention und Schutz: Entwickeln Sie wirksame Prüfstrategien, um finanzielle Schäden für Ihre Bank und Kunden zu vermeiden.
- Hilfreiche Tools: Profitieren Sie von praktischen Checklisten und bewährten Methoden zur Betrugsvermeidung.

Fachtagung Wohnbaufinanzierung

FAW

Weitere Infos

Zielgruppe

- Leitende im Geschäftsfeld Bauen & Wohnen
- Baufinanzierungsspezialisten

Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihr persönliches Netzwerk und tauschen sich intensiv und kollegial über aktuelle Themen, Erfahrungen und Meinungen aus.Sie optimieren Ihr fachliches Knowhow durch Vorträge des Verbands, Verbunds und Referenten aus der freien Wirtschaft und erkennen neue Trends am Markt und stärken Ihre Bank durch neue technische und vertriebliche Ideen im Wettbewerb.Sie finden neue rechtssichere Wege und können bestehende und zukünftige Rechtsrisiken mindern.

Onlineseminar: Kurzzeitvermietung von Immobilien - Chancen und Herausforderungen für Bankmitarbeitende kompakt erklärt

KZVI

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende Wohnbaufinanzierung
- Mitarbeitende Martkfolge Aktiv
- Mitarbeitende Immobilienvertrieb
- Mitarbeitende Immobilienverwaltung

Ihr Nutzen

Die Kurzzeitvermietung von Immobilien hat in Deutschland in den letzten Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen. Insbesondere die Nachfrage nach Kurzzeitmietobjekten ist stark gestiegen.Plattformen wie Airbnb und Booking.com haben dazu beigetragen, dass immer mehr Immobilien für Kurzzeitvermietungen genutzt werden.Auch bei Ihren Bankkunden, die Vermietungen betreiben oder perspektivisch betreiben wollen, steht das Thema hoch im Kurs, denn diese Vermietungsoption bietet Immobilienbesitzern attraktive Einnahmemöglichkeiten, neben zu beachtenden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.Mit unserem neuen Format tauchen ihre Mitarbeitenden aus Markt und Marktfolge mit unserem Experten in die Welt der Kurzzeitvermietung ein und erfahren, wie Sie Ihre Kunden optimal bei der Finanzierung von Kurzzeitmietobjekten unterstützen können. Ihre Mitarbeitenden lernen insbesondere die rechtlichen Rahmenbedingungen kennen, können wirtschaftliche Aspekte besser analysieren, um Kundenvorhaben besser beurteilen zu können.

Forum Beratung und Vertrieb - Dialog. Inspiration. Wachstum.

FBUV

Weitere Infos

Zielgruppe

- Die Veranstaltung richtet sich an alle Mitarbeitenden von Volks- und Raiffeisenbanken, die in direktem Kundenkontakt stehen und vertrieblich aktiv sind.
- Die Inhalte sind unabhängig von einer fachlichen Ausrichtung gestaltet und richten sich an alle Berater sowie Führungskräfte aus den folgenden Bereichen:
- Privatkunden
- Private Banking
- KSC/KDC
- Immobilie und Wohnbau
- Firmenkunden
- Vertriebssteuerung

Ihr Nutzen

- Sind Sie in der Beratung oder im Vertrieb einer Genossenschaftsbank tätig?
- Wollen Sie unabhängig von fachlichen Inhalten Ihre Vertriebskompetenz auf das nächste Level heben und Ihre Kunden noch gezielter und erfolgreicher beraten?
- Dann ist das „Forum Beratung und Vertrieb 2025“ genau das Richtige für Sie!
- Inspirierende Impulsvorträge - Lernen Sie von den Besten und holen Sie sich neue Ideen für Ihre Beratungsgespräche.
- Austausch & Netzwerken - Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Kolleginnen und Kollegen aus ganz Deutschland.
- Vertriebskompetenz steigern - Erhalten Sie praxisnahe Tipps, um Ihre Beratungskompetenz und Abschlussquote zu verbessern.
- Beratung auf höchstem Niveau - Finden Sie heraus, wie Sie noch zielgerichteter auf Kundenbedürfnisse eingehen können.
- Persönliches Wachstum - Entwickeln Sie sich weiter und gewinnen Sie neue Motivation für Ihre tägliche Arbeit.
- Zwei Tage voller Highlights, wichtiger Impulse, persönlichem Austausch und praxisnaher Strategien erwarten Sie! Lassen Sie sich von 5 Top-Speakern und renommierten Vertriebsexperten inspirieren und nehmen Sie wertvolle Erkenntnisse für Ihren beruflichen Alltag mit.
- Ob Sie live in Frankfurt dabei sind oder sich bequem per Livestream zuschalten – dieses Event wird Ihnen einen echten Mehrwert bieten! Sichern Sie sich jetzt mit Ihren Kolleginnen und Kollegen Ihren Platz und seien Sie dabei, wenn die Zukunft des Vertriebs neu gedacht wird!

Webinar: Die Immobilie im Scheidungsfall und Unterhaltsrecht

WISU

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv
- Baufinanzierungsspezialisten
- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft

Ihr Nutzen

Ihre Bank, bzw. Sie als Berater oder Sachbearbeiter, werden regelmäßig mit Scheidungsfällen Ihrer Kunden konfrontiert und stellen sich die Frage, wie Sie die neue Kundensituation zielgerichtet neu beurteilen und die bestehenden Darlehensverträge rechtssicher anpassen?Unser Referent, Guido Rasche, zeigt Ihnen kompakt die wesentlichsten Regelungen im Familienrecht in Kombination mit dem Bankrecht auf und erhöht Ihre Kompetenz bei der Abwicklung der aufkommenden Scheidungsfälle. Insbesondere die Beurteilung der Kapitaldienstfähigkeit bei einer möglichen Schuldhaftentlassung spielt in der Bankpraxis eine erhebliche Rolle. Ausfallrisiken aber auch Vertragsrisiken geraten regelmäßig auch in den Fokus.

ABG-Webinar: Update zum VR-ESG-RisikoScore – Nachhaltigkeitsrisiken im Kundenkreditgeschäft identifizieren und bewerten

WESG

Termin
22.12.2025

Ort
Aufzeichnung (Digital)

Preis
220,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Firmenkundengeschäft, der Kreditmarktfolge, der Immobilienfinanzierung sowie ggf. Nachhaltigkeitsverantwortliche

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine umfassende Erläuterung der aktuellen Funktionen und methodischen Weiterentwicklungen des VR-ESG-RisikoScorings – vom automatisierten Portfoliobericht bis zur kundenindividuellen Anpassung (Fragenkatalog der parcIT)
- Sie frischen Ihr Wissen zum VR-ESG-RisikoScoring auf und erweitern dies um alle Neuerungen – vom praktischen Umgang mit dem Fragebogen im Kundengespräch bis hin zur Datensammlung in der Praxis
- Sie lernen aktuelle Ansätze im Bereich Immobilien-Scoring kennen
- Sie entwickeln ein Verständnis für den aktuellen und zukünftigen Nutzen der Erfassung von Daten im Rahmen des VR-ESG-RisikoScores für Ihr Institut

Onlineseminar: Besondere Herausforderungen in der standardisierten Wertermittlung

BHSW

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Mitarbeitende in der Immobilienfinanzierung, Immobilienvermittlung, Marktfolge Aktiv sowie Interne Gutachter

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie in der Tagespraxis mit Objekteigenschaften umgehen, die nicht im standardisierten Verfahrensablauf der Wertermittlung zu berücksichtigen sind
- Sie erkennen, welche besonderen Eigenschaften des Bewertungsobjektes tatsächlich wertrelevant sind
- Sie lernen den sicheren Umgang mit „besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmalen“ im Rahmen der Wertermittlung
- Sie erhalten praktische Tipps, wie Sie wertbeeinflussende Eigenschaften fundiert im Gutachten dokumentieren

Erfahrungsaustausch VR-Rating in der Praxis - Impulse, Austausch, Lösungsansätze

EVRR

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Mitarbeitende im Markt und Marktfolge – insbesondere Ratingverantwortliche sowie alle, die in den VR-Ratingprozess eingebunden sind

Ihr Nutzen

- Sie diskutieren aktuelle Herausforderungen und Entwicklungen rund um das VR-Rating
- Sie erhalten Impulse aus der Praxis anderer Genossenschaftsbanken
- Sie entwickeln gemeinsam praxisnahe Lösungsansätze
- Sie profitieren vom offenen Austausch und erweitern Ihr Netzwerk

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherrechterichtlinie

WNVR

Weitere Infos

Zielgruppe

- Beratende im Privat- und Firmenkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die am 19. Juni 2026 in Kraft treten muss.
- Sie kennen die neuen Vorschriften im digitalen Vertrieb.

ABG-Webinar: Die neue Verbraucherkreditrichtlinie

WNVK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Baufinanzierungsberatende
- Beratende im Privatkundengeschäft
- Mitarbeitende der Marktfolge Aktiv

Ihr Nutzen

- Sie können sich frühzeitig auf die neue Richtlinie vorbereiten, die ab 20. November 2026 anzuwenden ist.
- Sie kennen die neuen Vorschriften und vermeiden Rechtsrisiken.

Privatkundenbank Weiterbildung

Angestellte ohne Bankausbildung / Quereinsteiger

Basiswissen des Bankgeschäfts

BBG

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- Quereinsteiger
- weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- Sie entwickeln ein Gespür für das aktuelle Marktumfeld der Banken.
- Sie ergänzen Ihre Basiskenntnisse mit rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen.

Termin
08.12.2025 - 11.12.2025

Ort
Beilngries

Preis
2.150,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Modul 1 - Kontoführung und Zahlungsverkehr

QM1

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über den (inter-)nationalen Zahlungsverkehr.
- Sie frischen Ihr Fachwissen zu Girokonto und Kontoführung auf.
- Sie erlangen Grundlagenwissen zu SEPA, Instant Payment und Lastschriften.

Onlineseminar: Modul 2 - Qualifizierte Anlageberatung und Hintergrundwissen

QM2

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen umfassenden Marktüberblick und kennen steuerliche Aspekte.
- Sie setzen das Wertpapierhandelsgesetz/MiFID II kundenorientiert in der Praxis um.
- Sie unterbreiten passende Angebote aus der Produktpalette von Union Investment und DZ-Bank.

Onlineseminar: Modul 3 - Altersvorsorge und Rentensituation in Deutschland

QM3

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandenen Sozialversicherungen und die gesetzliche Rentenversicherung.
- Sie erhalten Informationen zur Berechnung der Versorgungslücke und Möglichkeiten der privaten Vorsorge.
- Sie erhalten Instrumente, um Altersvorsorge effektiv bei Ihren Kunden anzusprechen.

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

QM4

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie kennen die vorhandene gesetzliche Absicherung in Deutschland.
- Sie erhalten Einblick in die Möglichkeiten und Notwendigkeit der privaten Vorsorge.
- Sie bekommen einen Überblick über Versicherungslösungen und erfüllen die IDD-Weiterbildungsverpflichtung.

Onlineseminar: Modul 5 - Privatkreditgeschäft

QM5

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie erlangen Sicherheit bei rechtlichen und fachlichen Grundlagen zum Thema „Wünsche finanzieren“.
- Sie kennen die Absicherung „Ratenschutzpolice“ und können diese als Cross-Selling anbieten.
- Sie erkennen Cross-Selling-Potenzial und gehen gekonnt mit Kreditablehnungen um.

Termin
15.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Onlineseminar: Vertriebserfolg trainieren - Signalerkennung und Beratungsgespräche führen

QM6

Termin
16.12.2025

Ort
Digital

Preis
300,00€

Weitere Infos

Zielgruppe

- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger
- KSC-/KDC-Mitarbeitende
- Vertriebsmitarbeitende
- Quereinsteigende

Ihr Nutzen

- Sie wissen, wie Sie Kundeninteresse wecken und die Abschlussquote erhöhen.
- Sie lernen die Gesprächsstruktur kennen und beraten kunden- sowie abschlussorientiert.
- Sie können souverän auf Kundeneinwände reagieren.

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

WEAM

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt

Ihr Nutzen

- Erfolgreicher Verkauf von Mitgliedschaftsanteilen
- Strukturiertes Vorgehen bei der Ansprache von Mitgliedschaften im In- und Outbound
- Souveräner Umgang mit Einwänden, um zum Ziel zu kommen

Erfolgreich als Quereinsteiger im KSC: Kompaktseminar Fachwissen und Vertrieb

EQSC

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeiter im KSC
- Bankmitarbeiter im telefonischen Kundenkontakt
- Angestellte ohne Bankausbildung
- Wiedereinsteiger / Quereinsteiger
- weitere Ausbildungsberufe (Nicht-Bankkaufleute)

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen fundierten Überblick über die Geschäftsfelder einer Genossenschaftsbank.
- Sie erweitern Ihre Kompetenzen für kunden- und serviceorientierte Kommunikation.
- Sie nutzen das Telefon zur Terminvereinbarung und zum Abschluss von Serviceleistungen.

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

CEQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten eine kompakte und praxisorientierte Übersicht über wichtige Alltagsthemen.
- Sie sichern sich einen reibungslosen Einstieg in die ersten Kundengespräche.
- Sie profitieren von fachlichem "Know-How" für den erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.

Crashkurs für Quereinsteiger - Aufbaukurs

CQK

Weitere Infos

Zielgruppe

- Mitarbeitende im Service und KSC
- Quereinsteigende
- Mitarbeitende ohne Bankausbildung

Ihr Nutzen

- Sie vertiefen Ihr Grundlagenwissen zu Bank- und Verbundpartner-Standardprodukten.
- Sie beantworten Fragen am Schalter oder Telefon souverän.
- Sie erkennen Vertriebsimpulse und vereinbaren Termine mit Beratern.

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

CAQ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteigende
- Neueinsteigende
- Wiedereinsteigende
- Mitarbeitende im Service, KSC und Beratung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten praxisorientiertes Know-How für einen erfolgreichen Einstieg als Quereinsteiger.
- Sie erlernen Methoden für kundenorientiertes Handeln und nachhaltige Kundenbeziehungen.
- Sie profitieren von alltäglichen Praxissituationen und ausreichend Raum für Fachfragen.

Bankenplanspiel "Bank Emotion"

BAE

Weitere Infos

Zielgruppe

Für Auszubildende in allen Lehrjahren,Auszubildende in anderen Ausbildungsberufen, Quereinsteigerinnen/Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- In der Rolle des "Top-Managers" erlernen Sie allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge.
- Sie entwickeln Steuerungsmöglichkeiten in der Bankbetriebswirtschaft.
- Sie betrachten und gestalten über mehrere Geschäftsjahre die Erfolgsfaktoren einer Bank.

Quereinsteiger gewerbliches Kreditgeschäft – von der Privatkredit- zur Firmenkreditsachbearbeitung

QGK

Weitere Infos

Zielgruppe

Mitarbeitende aus den Bereichen Privat-/Firmenkreditsachbearbeitung sowie Privat-/Firmenkundenberatung (Einsteigerlevel)

Ihr Nutzen

- 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.

Keine Bank wie jede andere – Ihr Einstieg in die GenoWelt

KBE

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende aus anderen Bankengruppen oder Branchen.

Ihr Nutzen

- 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.

Onlineseminar: Praxisforum Kontoführung und Zahlungsverkehr für Quereinsteiger

QPF1

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Genossenschaftliche Beratung für Quereinsteiger

QPF2

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Liquidität und Absicherung für Quereinsteiger

QPF3

Weitere Infos

Onlineseminar: Praxisforum Sparen und Anlegen für Quereinsteiger

QPF4

Weitere Infos

Refresh Service-Mitarbeitende - Neue Impulse für erfahrene Profis

IEP

Weitere Infos

Zielgruppe

Servicemitarbeitende

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.

Leidenschaftlich beraten - erfolgreich verkaufen

LBE

Weitere Infos

Zielgruppe

- Vertriebshelden in den genossenschaftlichen Banken
- angehende Vertriebshelden

Ihr Nutzen

- Sie lernen, Kunden zu begeistern und erfolgreich Verträge abzuschließen.
- Sie bauen Vertrauen auf und beraten Kunden individuell.
- Sie erklären Aktien, Anleihen & Co. kundenorientiert.

Erfolgreiche Anwendung der Beratungsassistenten jetzt und in Zukunft

ABZ

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quer- und Wiedereinsteiger
- Servicekundenberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie beherrschen den Einsatz der aktuellen Vorgänge und Assistenten im Bereich Vermögen. - Sie setzen die Vorgänge und Assistenten erfolgreich im Kundengespräch ein, beraten zielgerichtet und überzeugend.
- Sie lernen die Vorteile der neuen Anwendungen im BWS kennen und können diese durch praxisnahe Übungen in Beratungen erfolgreich einsetzen.

Vertriebskompetenz steigern für Quereinsteiger in Genossenschaftsbanken

VQG

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteiger bei Genossenschaftsbanken, die in der Serviceberatung oder Privatkundenberatung eingesetzt sind.
- Teilnehmende des Entwicklungsweg VR-Serviceberatung für Quereinsteiger

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wertvolle vertriebliche Tipps für verschiedene Beratungssituationen.
- Sie profitieren von Gesprächsübungen in Kleingruppen für Ihre Beratungspraxis.
- Sie vertiefen Ihr Fach- und methodisches Wissen aus der bisherigen Praxis.

Schwierige Kundengespräche souverän führen

SKSF

Weitere Infos

Zielgruppe

- Quereinsteiger
- Servicekundenberater
- Privatkundenberater

Ihr Nutzen

- Sie erhalten wichtige Hilfestellungen für schwierige Kundengespräche in der Beraterpraxis. - Sie erlernen Gesprächstechniken, um in schwierigen Situationen souverän zu bleiben.
- Sie profitieren von Beispielen und Übungen direkt für Ihre Praxis.

Demobird für neue Mitarbeitende - Einführung und Onboarding leicht gemacht

DME

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue beratende im Privatkundenvertrieb stationär und digital, die Demobird in der Beratung einsetzen

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Einblick in das Beratungstool Demobird
- Sie profitieren von praxisorientieren Beispielen und Übungen
- Sie beherrschen die technische und vertriebliche Nutzung der Beratungssoftware

Einführung BAP und BankingWorkspace für Quereinsteiger

EBBQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Quereinsteiger im Filialservice, KSC oder der Kundenberatung

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen umfangreichen Überblick über die wichtigsten Serviceprozesse in BAP und BWS.
- Sie nutzen die vorhandene Beratungssoftware sicher und schnell zur Lösung der Kundenanfragen.
- Viele praxisnahe, simulierte Kundenanfragen helfen Ihnen die Beratungssoftware in Ihrem Berufsalltag zielgerichteter einzusetzen.

ABG-Webinar: Einstieg in die genossenschaftliche Finanzwelt für Quereinsteiger

WGWQ

Weitere Infos

Zielgruppe

Neue Mitarbeitende, insbesondere Quereinsteiger in der Genossenschaftsbank

Ihr Nutzen

- Sie verstehen den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Auftrag von Banken.
- Sie erleben die Besonderheiten der Genossenschaftsbanken.
- Sie lernen den genossenschaftlichen Finanzverbund und dessen Mehrwerte kennen.

ABG-Webinar: Richtig aufklären und beraten im Wertpapiergeschäft - Grundlagen und aktuelle Rechtsprechung (Kurzes Update)

WRWP

Weitere Infos

Zielgruppe

- Serviceberater
- Privatkundenberater
- Vermögensberater
- Mitarbeitende im Vertrieb

Ihr Nutzen

- Sie schließen Wissenslücken
- Sie beraten rechtssicher im gesamten Wertpapiergeschäft.
- Sie klären Kunden transparent und gesetzeskonform auf.
- Sie stärken das Vertrauen Ihrer Kunden durch Klarheit.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Rechtsvorgaben.
- Sie kennen aktuelle Anforderungen und Pflichten genau.

Meldevorschriften CRS/FATCA

MCF

Weitere Infos

Zielgruppe

Verantwortliche für die FATCA-/CRS-Meldung

Ihr Nutzen

Ihnen werden die Grundlagen der Meldevorschriften FATCA und CRS vermittelt, diese sollen Ihnen als Orientierungshilfe für das Tagesgeschäft dienen.

Privatkundenbank Weiterbildung

Soft Skills in der Privatkundenbank

Mit Persönlichkeit beraten und verkaufen

VDP

Weitere Infos

Zielgruppe

Serviceberater und Quereinsteiger in der Serviceberatung

Ihr Nutzen

- Sie reflektieren Ihr eigenes Kommunikationsverhalten
- Sie erkennen Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil
- Sie lernen Prozessabläufe zwischen Kommunikationspartnern analysieren und diese Erkenntnisse im Verkaufsgespräch umzusetzen
- Sie können eigene Wirkungsmittel situationsgerecht und kundenorientiert im Verkaufsgespräch einsetzen
- Sie profitieren von praxisnahen Übungen und wertvollen Tipps um Ihre persönliche Wirkung zu steigern
- Sie lernen den professionellen Umgang mit Reklamationen und schwierigen Kundengesprächen

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.

Optimaler Lernerfolg durch Einsatz von zwei Trainern.

Buchungsnr.:	Termin:	Ort:
MGBFW 25001	**23.10. – 24.10.2025**	**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.

Optimaler Lernerfolg durch Einsatz von zwei Trainern.

Buchungsnr.:	Termin:	Ort:
MGBHB 25001	**10.11. – 12.11.2025**	**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.:	Termin:	Ort:
MGBFU 25001	**12.05. – 14.05.2025**	**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.:	Termin:	Ort:
PLF 25001	**22.09. – 23.09.2025**	**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

Die Regional Akademien
Partner der Genossenschaften vor Ort

VR-BeraterPass

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 Privatkunden-beratung (BP III)**	**VR-BeraterPass Individualkunden-betreuung* (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

VR-BeraterPass

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:

Qualifizierungsangebote „WpHG-Sachkunde"

- **Erlangung**
  - GenoPE (ganzheitliche, **fachliche** und **vertriebliche** Entwicklung)
  - **Ohne** Wertpapier-vorkenntnisse (rein **fachliche** WpHG-Sachkunde)
  - **Mit** Wertpapier-vorkenntnissen (rein **fachliche** WpHG-Sachkunde)
- **Updates nach WpHG** (Präsenz- und Digitalangebot)
  - **Baustein 1:** Update VR-BeraterPass Wertpapiere (alle 3 Jahre erforderlich)
  - **Baustein 2:** UpdateDigital Wertpapiere (jährl. Sicherstellung der aktuellen fachlichen u. rechtlichen Sachkunde der Mitarbeitenden)

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 + BP-Onlinetest (WP2, WP3, WP4)	Schritt 1: Bestätigung Vorstand Schritt 2: Bestandener BeraterPass-Onlinetest Schritt 3: Besuch Update VR-BeraterPass Wertpapiere → Ausstellung VR-BeraterPass
Qualifizierung Privatkundenberatung		
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

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

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

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 **Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertägen (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.

Auch in Ihrer Bank durchführbar.

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.**

Update VR-FinanzierungsPass (E-Learningkurs)

VR-FinanzierungsPass II (Präsenzveranstaltung oder ABG-Webinarreihe)

Modul 4
Fachwissen IVD für private Finanzierungen von Gewerbe- und Firmenkunden

optional

VR-FinanzierungsPass I (Präsenzveranstaltung oder ABG-Webinarreihe)

Modul 2
Fachwissen Markt IVD inkl. agree21

Modul 3
Fachwissen Marktfolge IVD

Modul 1
Rechtliche Grundlagen IVD

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 Eigentümergemeinschaften
- ✓ Vertriebsassistenz für Immobilienmakler

Nutzen Sie unsere weiteren Bildungsangebote zum Thema Immobilien!

Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen!

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

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.

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

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

Jetzt den Weg zum eigenen Führungsstil einschlagen!

Ihre Ansprechpartnerin:
Irina Weber
irina.weber@abg-bayern.de

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.

- Vertrieb & Marketing
- Management & Führung
- Chancen & Potenziale
- Digitalisierung & Innovation

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